

UNIVERSITÉ DE PARIS

FACULTÉ DE DROIT

BÉNÉFICES ET BILAN

AU POINT DE VUE FISCAL

THÈSE POUR LE DOCTORAT

présentée et soutenue le
5 novembre 1928, à 14 heures

par

M. JACQUES RAMIN

DIPLOMÉ DE L'ÉCOLE DES SCIENCES POLITIQUES

PRÉSIDENT : M. WAHL, professeur

SUFFRAGANTS : MM. ALLIX »
JÈRE »

LIBRAIRIE DE PARIS

FIRMIN-DIDOT ET C^{ie}

IMPRIMEURS DE L'INSTITUT

56, rue Jacob

BÉNÉFICES ET BILAN

AU POINT DE VUE FISCAL



Digitized by the Internet Archive
in 2026

UNIVERSITÉ DE PARIS

FACULTÉ DE DROIT

BÉNÉFICES ET BILAN

AU POINT DE VUE FISCAL

THÈSE POUR LE DOCTORAT

présentée et soutenue le
5 novembre 1928, à 14 heures

par

M. JACQUES RAMIN

DIPLOMÉ DE L'ÉCOLE DES SCIENCES POLITIQUES

PRÉSIDENT : M. WAHL, professeur

SUFFRAGANTS : MM. ALLIX »
JÈRE »

LIBRAIRIE DE PARIS

FIRMIN-DIDOT ET C^{ie}

IMPRIMEURS DE L'INSTITUT

56, rue Jacob

La Faculté n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses ; ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.



INTRODUCTION

Il arrive fréquemment d'entendre les industriels et les commerçants se plaindre des charges fiscales qu'ils sont obligés de supporter. Sans doute, chacun s'est toujours plaint des impôts et il faut, bien entendu, faire la part de l'exagération. Trop souvent cependant, l'opinion publique commet sur le compte de cette catégorie de citoyens de graves erreurs, faute de connaître les nécessités et les possibilités de leur profession et surtout leur situation réelle.

Parce que quelques industriels ont rapidement fait fortune, on en a déduit que tous devaient être considérés comme ayant fait et devant éternellement faire de très gros bénéfices. Si elle était exacte cette déduction serait trop belle pour la fortune du pays tout entier, mais on oublie de consulter la liste quotidienne des faillites, malheureusement trop éloquente.

Le Législateur, au lieu de considérer, avant toute autre chose l'intérêt général, s'est laissé entraîner par des considérations d'un ordre tout différent.

Indépendamment des inégalités légales qui en résultent et dont souffrent les industriels et les commerçants, les

textes sont souvent appliqués d'une façon tout à fait blâmable. L'Administration, en effet, a émis une théorie du bénéfice imposable si contestable, qu'elle n'a jamais osé en tirer toutes les conséquences. En appliquant cette thèse pendant une période de dépréciation monétaire, le fisc a complètement déformé l'impôt créé par la loi du 31 juillet 1917. Il n'est pas exagéré de dire qu'aujourd'hui le système d'impôts créé par la réforme de 1914-1917 a perdu tout caractère d'unité.

Un certain nombre de contrôleurs des Contributions directes, beaucoup de gens ont pu s'en convaincre, considèrent la recherche de la matière imposable comme un sport. Certains d'entre eux, même, se font un titre de gloire de découvrir des éléments nouveaux non encore atteints. Il y a là une véritable chasse à la matière imposable, tendance d'autant plus dangereuse que le terrain de chasse est le patrimoine même du pays.

Il existe encore d'autres anomalies tout aussi regrettables :

Des industriels, dans un grand nombre de cas préfèrent payer ce qu'on exige d'eux, plutôt que de trop protester contre les prétentions de l'Administration. Ils ont peur d'être entraînés dans des procès longs et coûteux qui, pensent-ils, attireraient sur eux inopportunément l'attention du fisc. En fait, le nombre des pourvois est extrêmement faible, eu égard aux conflits réels. C'est là une curieuse constatation.

En outre, des industriels hésitent même parfois à simplement entrer en discussion avec les agents de l'Administration, bien que, dans de nombreux cas, leurs revendications se révèlent admissibles et soient en fait admises. Avant tout, commerçants et industriels appréhendent les retards parce que le temps perdu en controverses est toujours considérable. Pour un chef d'entreprise, une heure de discussion avec un contrôleur est souvent une affaire

conclue en moins. Toutes les entreprises ne peuvent avoir un employé spécialisé dans les questions fiscales; il résulte de cette situation que dans nombre de cas les industriels cèdent devant les exigences de l'Administration; ces dernières n'en sont pas moins abusives.

Une autre constatation suffirait à prouver l'exagération fiscale. Certains industriels ont été amenés à avoir deux comptabilités : l'une est tenue selon les règles comptables habituelles et prudentes : celle-ci n'est pas admise par le fisc. L'autre est tenue en conformité avec la doctrine administrative. Tout naturellement, les bénéfices qui apparaissent dans la première comptabilité sont beaucoup plus restreints que dans la deuxième, mais les chefs d'entreprise ne se reconnaissent pas le droit, toute exagération de prudence mise à part, de considérer les résultats de la seconde intégralement comme des bénéfices, alors d'ailleurs que le fisc les considère comme tels. Peut-on, dans ces conditions, parler d'impôt équitable sur le revenu?

Les résultats d'une politique fiscale excessive fondée sur des inégalités ne peuvent être que mauvais. La dépréciation monétaire a considérablement aggravé ces résultats.

Le Législateur de 1914-1917 a créé de toutes pièces un système d'impôts sur le revenu. Or, pour certains de ces impôts et tout au moins pour la cédule des bénéfices industriels et commerciaux, la doctrine administrative est parvenue à frapper comme *revenu* divers éléments du *capital*. Il ne faut pas craindre de répéter à haute voix que le danger est d'autant plus grand que, souvent, pas plus le contribuable que l'agent du fisc ne s'en rendent compte avec toute la netteté désirable.

De cette inconscience d'une part et de l'abus de pouvoir de l'autre, résulte le péril incessant de l'affaiblissement de la source productive, c'est-à-dire du capital de la nation. *En d'autres termes, notre régime fiscal dont les*

recettes doivent tendre à éteindre les dépenses annuelles, empiète sur la valeur du capital destiné à produire des revenus dans les années à venir.

Est-ce une affirmation portée à la légère? Nous allons essayer de montrer que, malheureusement, ce n'est qu'une trop triste vérité à laquelle il est temps de remédier.

PREMIÈRE PARTIE

ÉTUDE THÉORIQUE
DE LA DÉTERMINATION DU BÉNÉFICE
IMPOSABLE

SECTION I

La distinction du Capital, du Bénéfice et du Revenu.

CHAPITRE PREMIER

LA NOTION CIVILE DE FRUIT

Les auteurs du Code civil et, après eux, la Cour de cassation et la doctrine ont été amenés à préciser une définition du capital et du revenu et à rechercher un criterium pour les différencier.

En effet, cette distinction est nécessaire en droit civil et en matière d'usufruit pour reconnaître les droits et les obligations réciproques de l'usufruitier et du nu-propriétaire. Elle trouve son utilité également pour déterminer sous le régime de la communauté la nature juridique d'un bien, soit comme *propre*, soit comme *acquêt*.

Le Code civil établit à propos de l'usufruit la différence qui existe entre les droits de l'usufruitier et ceux du nu-propriétaire. Les articles 578 et 582 stipulent que l'usufruitier a le droit de jouir de toutes espèces de fruits naturels, industriels ou civils que peut produire l'objet dont il a l'usufruit.

Le Législateur n'a pas laissé à l'arbitraire le droit d'user ou d'abuser du bien qui est dévolu à l'usufruitier : celui-ci a la stricte obligation de conserver pendant la

durée de l'usufruit la substance même du bien et de la préserver de l'épuisement. Ce devoir de bon entretien doit, dans l'esprit de la loi, non seulement atténuer, mais empêcher tout amoindrissement du capital.

En résumé, l'usufruitier a droit aux fruits, mais non aux produits du bien.

§ 1. — Les caractères du fruit.

Comment pourrions-nous distinguer les fruits des produits? Comment délimiter le revenu proprement dit?

Les caractéristiques du revenu, d'après la théorie du droit civil, doivent s'appuyer sur trois principes fondamentaux :

a) le fruit (ou revenu) doit présenter le caractère de *périodicité*;

b) le fruit s'oppose au produit parce qu'il *n'épuise pas* la substance du bien;

c) le produit peut devenir fruit par *aménagement*.

Ces trois principes sont intimement liés et se complètent l'un par l'autre.

A. — Périodicité.

Le premier caractère du fruit est la périodicité. Le fruit n'est pas un produit exceptionnel du bien mais, au contraire, un produit habituel, régulier, *normal*. Il se renouvelle plusieurs fois et à intervalles le plus généralement réguliers. La périodicité du fruit peut être effective ou seulement possible. On peut voir, par exemple, au cours d'une année, un arbre ne pas donner de fruits ou un débiteur ne pouvoir payer les intérêts de sa dette; dans ces circonstances, la nature juridique de la dette et de l'intérêt n'en est pas modifiée.

A contrario, les plus-values, soit fortuites, soit résultant

du fait de l'exploitant lui-même, sont des *produits* sur lesquels l'usufruitier n'a aucun droit.

B. — *Durée de la source productive.*

Le fruit, pour être considéré comme tel, ne doit pas épuiser la substance du bien. Le nu-propriétaire, en effet, lorsque l'usufruit aura pris fin, a le droit de retrouver son bien intact et non amoindri.

Nous pouvons dégager par opposition aux principes précédents la notion du capital. La source du fruit est durable; c'est une substance productive, immuable en valeur. Les principes qui découlent de ces idées ne sont d'ailleurs pas absolus. La source peut en effet augmenter de valeur; elle peut également, et c'est là une règle presque générale, perdre d'une façon constante et progressive une partie de son importance: elle peut même arriver à disparaître complètement. Toutefois, la nature de cette source n'est pas modifiée pour ces raisons seules, car cet épuisement ne provient pas de la production des fruits. En résumé le fruit, contrairement au produit, a pour caractère de ne jamais pouvoir modifier par lui-même l'importance et la valeur réelle du capital. C'est là une caractéristique constante à laquelle il faut toujours se reporter.

C. — *Aménagement.*

Les civilistes et la jurisprudence ont une notion de plus. Un bien, produit de sa nature, c'est-à-dire ne présentant pas les caractères que nous venons d'indiquer, peut devenir fruit par aménagement, c'est-à-dire par un effet de la volonté de son propriétaire. Les arbres d'une forêt, les pierres d'une carrière sont des produits. Mais, si la forêt est mise en coupes réglées, si la carrière est

exploitée régulièrement, les coupes, les pierres extraites deviennent des *fruits*, c'est-à-dire des revenus.

Il importe, à cet égard, de distinguer les droits de chacun des ayants droit. A cet effet, le Code civil délimite la part du capital et la part du revenu en se référant aux deux notions suivantes :

1° Les conséquences de l'aménagement qu'a fait de son bien le propriétaire;

2° L'aménagement que ce dernier aurait dû effectuer s'il avait été sage et prévoyant, c'est-à-dire s'il avait agi en bon père de famille.

§ 2. — La théorie civile en matière d'usufruit du fonds de commerce.

En ce qui concerne le plan de ce travail, il est plus particulièrement intéressant, sur cette question, de dégager la théorie civile et de rechercher les droits et les obligations de l'usufruitier sur les fonds de commerce.

Le détenteur d'un usufruit, s'il gère ou fait gérer un établissement commercial sous sa responsabilité personnelle, a droit aux bénéfices de l'exploitation. Toutefois, au moment où cessera ce droit spécial, il sera tenu de restituer au nu-propriétaire un fonds de valeur égal ou équivalent à celui dont il aura pris possession. Egalité et équivalence ne signifient pas similitude absolue : il ne sera pas indispensable à l'usufruitier de restituer dans leur intégralité tous les éléments d'actif du fonds initial et il lui sera loisible d'en fournir la représentation par des éléments analogues, pourvu que la valeur totale de ces derniers soit équivalente. La bonne gestion d'un bien amène encore à envisager une autre obligation.

Pour maintenir le fonds à la même importance, l'usufruitier doit régulièrement procéder à des amortissements

nécessaires pour compenser la dépréciation de chacun des éléments d'actif. Cette loi, toute de prudence pour un exploitant maître de sa propre affaire, devient indispensable en application pour l'usufruitier qui devra, en fin d'usage du bien dont il a la jouissance, être en état de compenser les éléments amoindris.

La théorie civile va plus loin encore, puisqu'elle admet l'obligation pour l'usufruitier de s'accorder avec les habitudes et la volonté du propriétaire.

Dans la pratique des affaires, les commerçants mettent chaque année en réserve une partie de leurs bénéfices. Sans qu'il y ait à cet égard une règle fixe, on proportionne généralement l'épargne aux besoins de l'entreprise; mais l'esprit de prudence engage à augmenter encore les prélèvements. Nul n'en saurait faire grief à un chef d'entreprise puisqu'en fait, sa volonté seule intervient dans la fixation du quantum de la mise en réserve annuelle et partielle des bénéfices.

L'usufruitier, lui aussi, a le devoir de se plier aux mêmes principes. Il doit annuellement prélever sur les bénéfices réalisés une certaine somme et la mettre en réserve. Cette obligation peut paraître surprenante au premier abord. En effet, l'usufruitier se trouve ainsi forcé de transformer en une fraction nouvelle de capital, sur lequel il n'aura aucun droit, une partie des revenus qu'il a réalisés, résultats qui sont dus au fonds de commerce lui-même, mais aussi à l'activité personnelle du dirigeant. On trouve les raisons de cette obligation dans l'esprit du droit civil. Le nu-propriétaire, en effet, ne doit être lésé en quoi que ce soit et l'usufruitier est tenu de gérer le bien comme le propriétaire lui-même, en ne négligeant aucune des économies, par exemple, que ce dernier aurait faites lui-même.

Pour préciser la mesure dans laquelle doivent être pratiquées les réserves, il faut se conformer simplement aux

précédents; il n'y a pas de règle fixe en cette matière. Aussi, dit M. Colin : « Il semblerait qu'il y ait lieu uniquement de se référer aux habitudes du précédent propriétaire et à l'aménagement qu'il a donné aux produits de son exploitation ¹. »

1. *Op. cit.*, p. 44.

CHAPITRE II

LA NOTION COMMERCIALE DE BÉNÉFICE

L'origine de cette notion est liée à celle du début des sociétés commerciales elles-mêmes. Elle s'est développée à l'époque actuelle au fur et à mesure de l'accroissement des entreprises.

Autrefois, en effet, le commerçant travaillait isolément dans la mesure de ses forces personnelles, aidé de sa famille et de quelques subalternes. Moins qu'aujourd'hui, il avait à supporter les effets de la concurrence de ses rivaux. Il s'ensuivait, à part de rares exceptions, que marchands ou industriels n'avaient qu'une comptabilité rudimentaire, inexistante même parfois. Vivant souvent dans le local adopté pour son établissement commercial, le négociant était amené à confondre sa comptabilité domestique avec sa comptabilité d'affaires. Il résultait de cet état de choses une imprécision dont les mœurs d'aujourd'hui ne peuvent s'accommoder. Et cependant, le défaut de complication dans le mode de chiffrer recettes et dépenses n'excluait nullement jadis la notion de bénéfice; cette idée pouvait se dégager facilement, au cours du temps et du travail, sans qu'il fût besoin de précision dans les évaluations. Il suffisait au négociant ou à l'industriel de pouvoir apprécier l'excédent des recettes sur les dépenses, effort qui lui était facile en notant simplement ses opérations au jour le jour.

Il paraîtra évident que la notion du bénéfice ne s'est pas modifiée quant au fond aujourd'hui, tandis que souvent dans la pratique il est devenu extrêmement difficile de la dégager. C'est pourtant une nécessité absolue pour un commerçant ou un industriel de connaître exactement sa situation financière. Pour atteindre ce but, il doit exactement et régulièrement tenir des comptes. Or, le rôle propre de la comptabilité est d'enregistrer les différentes opérations de l'entreprise au fur et à mesure de leur présentation et d'en exprimer la valeur. Aussi, le Législateur moderne a-t-il jugé indispensable d'intervenir en cette matière et rendu obligatoire la tenue des livres de commerce.

§ 1. — La détermination théorique du bénéfice.

En théorie, le bénéfice se dégage d'une façon très simple : toute entreprise débute avec un certain capital ; la différence entre la valeur de ce capital et la valeur de tous les éléments au jour de la liquidation constitue le bénéfice réalisé. Il faudrait donc attendre le dernier jour de l'entreprise pour connaître sa situation bénéficiaire réelle. C'est là chose impossible en pratique et la jurisprudence a toujours reconnu le droit de distribuer, avant la liquidation de l'entreprise, les bénéfices réalisés avec certitude. Il résulte de cette notion que l'on doit périodiquement procéder à un inventaire pour départager les droits des intéressés. Chaque année, ces derniers doivent procéder à une liquidation fictive de l'entreprise : c'est ce que l'on nomme l'inventaire. Le *bilan* est la représentation et le résumé de cette liquidation.

Chiffrer une situation commerciale ou établir son bilan n'est donc que calculer par comparaison la différence de l'actif et du passif à une époque déterminée. C'est de la

différence entre la valeur de l'actif et la valeur du passif (solde du bilan) que résulte le bénéfice ou la perte.

Pourquoi la notion commerciale de bénéfice englobe-t-elle les fruits et les produits définis par la notion civile? C'est qu'au premier plan des préoccupations des commerçants, des industriels et des capitalistes, se trouve l'examen du profit de leurs opérations. Ils sont, en effet, intéressés à la fois au capital et au revenu. Leur préoccupation dominante est que le bénéfice soit considérable.

C'est seulement lorsque les intéressés connaissent le résultat total qu'ils cherchent à délimiter dans leurs bénéfices ce qui doit être considéré comme revenu ou comme plus-value de capital. Non seulement la distinction entre ces deux termes n'est pas toujours apparente dans l'établissement des bilans commerciaux, mais il semblerait, pour des raisons diverses, que les parties intéressées elles-mêmes font parfois des efforts pour restreindre la mise en lumière. Toujours est-il qu'en matière commerciale, la distinction présente peu d'utilité. Cette remarque explique pourquoi la théorie commerciale du bénéfice se trouve être moins nette et aussi plus extensive que la théorie civile du fruit.

§ 2. -- La détermination pratique du bénéfice. Les difficultés d'évaluation.

Le bénéfice, nous l'avons vu, n'est que la différence positive entre l'actif et le passif. Mais il faut évaluer les éléments divers qui composent l'actif et le passif de l'entreprise. C'est là une question très importante et très délicate et des estimations arbitraires de ces postes résultent le plus souvent de grosses difficultés que la bonne foi à elle seule ne peut pas toujours dissiper. Des directives générales doivent guider l'établissement des comptes.

En effet, si certains éléments sont faciles à évaluer, par exemple le capital, — les disponibilités en caisse ou en banque, — le montant nominal des créances et des dettes, certains autres postes comme les immeubles, le matériel, les débiteurs douteux, les stocks, etc... ne sont déterminés que par une appréciation trop souvent arbitraire des intérêts. Aussi ces évaluations sont-elles fréquemment des causes naturelles et directes de conflits.

D'autres causes viennent encore compliquer la cotation. Une difficulté naturelle provient de la relativité de la notion théorique de valeur. En effet, un même objet peut avoir plusieurs valeurs :

1° le *prix d'achat* qui, en temps normal, est assez voisin de la valeur de remplacement (notion assez objective).

2° la *valeur d'usage* (notion très subjective correspondant au service rendu par l'objet, c'est-à-dire à sa valeur productive). Cette valeur doit être normalement supérieure à la première.

3° la *valeur sur le marché* (c'est-à-dire le prix auquel l'objet trouverait acquéreur s'il fallait le vendre immédiatement). Cette dernière évaluation est généralement inférieure aux deux premières. Suivant que l'on cote un inventaire en adoptant l'un ou l'autre de ces trois modes d'évaluation, on peut aussi bien diminuer de moitié le total que le décupler.

D'autre part, suivant l'époque à laquelle le bilan est établi, c'est-à-dire s'il est chiffré le jour de la création de l'entreprise, en cours d'exploitation ou bien le jour de sa liquidation, l'évaluation devrait être faite (en théorie tout au moins) en prenant pour base une notion de valeur différente.

En théorie, si l'on se reporte au rôle que doit jouer chaque élément de l'entreprise et à son but, on comprend l'intérêt de cette remarque. Il est évident, en effet, que la valeur productive d'un immeuble industriel, faisant

partie d'un tout, l'entreprise en fonctionnement, est supérieure à son prix de revient; sinon l'entreprise n'aurait aucun intérêt. Mais le jour où, pour une raison quelconque, l'immeuble ne présente plus d'utilité pour cette entreprise, sa valeur sur le marché, c'est-à-dire le prix qu'on pourra en retirer, sera généralement très inférieure. Il en est de même pour tous les éléments de l'actif qui ne sont pas des produits fongibles, ayant leur *cours*. Aussi, l'évaluation d'une entreprise devrait-elle être faite différemment suivant qu'on se trouve durant la vie ou au jour de la liquidation de cette dernière.

Dans la pratique, l'évaluation à la valeur d'usage ne sera jamais faite dans un inventaire commercial, en raison de la quasi-impossibilité de fixer normalement ce taux et aussi parce qu'elle est la plus élevée, donc contraire aux règles de prudence.

Rarement aussi on évaluera *au prix sur le marché*. L'utilité de ce mode d'évaluation ne se manifeste de manière absolue qu'à la liquidation de l'entreprise. Or, en général, le commerçant n'envisage cette dernière éventualité que lorsque il a fait de mauvaises affaires. Il tentera alors par ce moyen de masquer au moins en partie sa situation. Une exception est faite à cette règle : c'est à la *valeur sur le marché* qu'on doit évaluer le matériel hors d'usage, les produits avariés, etc.

Le mode d'évaluation *au prix de revient* reste donc le plus ordinairement employé, bien qu'il soit lui-même parfois critiquable. Dans la pratique, on est souvent amené à le reconnaître, de nombreuses difficultés résultent de la différence qui existe, en fait, entre le prix de revient et la valeur de remplacement, notamment pour le matériel et les marchandises. Il faut donc concevoir pour le maintien de l'accord entre les intéressés une méthode unique. On ne saurait, pour s'en dispenser, recourir à des expertises fréquentes, impossibles ou vexatoires dans la pratique.

§ 3. — Les différences et les rapprochements entre la théorie civile et la théorie commerciale. Les divers intéressés au bénéfice.

Dans la notion de bénéfice commercial, ainsi que nous venons de l'examiner, les éléments du revenu tels que les a déterminés la théorie civile disparaissent : seule, l'intégralité de la source productive subsiste. Cette idée est même plus restreinte encore, car la théorie commerciale exige que la source demeure rigoureusement intacte. Si, en effet, la valeur du passif venait à être supérieure à celle de l'actif, il n'y aurait plus ni revenu, ni bénéfice : il y aurait perte. Or, la théorie civile conçoit qu'un revenu puisse exister malgré un appauvrissement de la source productive, pourvu que ce revenu présente les caractères que nous avons précédemment étudiés et que l'appauvrissement ne soit pas dû à la production du fruit.

Qu'advient-il des autres idées de la théorie civile ?

Le caractère de périodicité disparaît, tout au moins dans la façon dont le bénéfice est calculé, sinon en fait. En matière commerciale, nous l'avons vu, en effet, tout ce qui dépasse en valeur le capital initial est considéré comme bénéfice, que celui-ci provienne du fait du hasard ou résulte du fonctionnement de l'entreprise. Il est d'ailleurs évident que les richesses normalement produites par une entreprise sont périodiques.

La théorie civile fait état de l'idée d'aménagement de la source ou du produit. Pourquoi n'est-il pas question de ce principe en matière commerciale ? Nous en trouvons l'explication dans les buts différents de la théorie civile et de la théorie commerciale.

En matière civile, il s'agissait de déterminer les droits de personnes ayant des intérêts opposés, le nu-propriétaire et l'usufruitier. Les contestations entre une personne ayant

un droit sur le capital seul et une autre personne ayant un droit sur le revenu seul auraient été très fréquentes suivant toute évidence et très difficiles à résoudre s'il n'y avait eu un criterium bien défini.

En matière commerciale au contraire, cette difficulté ne se présente pas puisque c'est, en général, la même personne qui exerce les droits sur le capital et sur le revenu. Aussi la notion commerciale de *bénéfices* est-elle plus vaste que la notion civile de *fruits* et n'a-t-on pas eu besoin de recourir à l'idée d'aménagement.

Les divers intéressés au bénéfice. — S'ils ne proviennent pas de la même source, les conflits peuvent très vite intervenir par ailleurs. On doit noter que, même en matière commerciale, des difficultés surviennent entre les intéressés à propos de la différence même qui doit diviser le capital du bénéfice. En effet, si l'entrepreneur isolé reste indifférent à ce qu'un bénéfice se produise en capital ou en revenu pourvu que ce bénéfice soit aussi grand que possible, il n'en est plus de même dans le cas d'une société par actions dans laquelle sont déterminés des intérêts divergents, sinon opposés.

Très distincts et opposables entre eux sont, dans une société, les droits et les intérêts du conseil d'administration, des actionnaires, et des porteurs de parts. Dans une entreprise de cette forme on peut considérer tout d'abord le conseil d'administration dont l'intérêt direct doit se rapprocher au plus près du but de l'affaire elle-même. Si celle-ci est prospère, le conseil se trouve enclin à constituer des réserves importantes afin, soit de parer aux difficultés futures, soit d'augmenter l'importance de l'entreprise. Dans le cas contraire, le conseil est amené parfois à dissimuler une mauvaise situation. Ceci est de gestion courante. Nous laissons volontairement de côté et les intentions frauduleuses et les agissements destinés à em-

pêcher les inconvénients qui résulteraient de la connaissance, par le public, d'une situation obérée, soit à titre transitoire, soit à titre définitif.

D'autre part, avec des intérêts parfois opposés à ceux du conseil, se trouvent les actionnaires. Il arrive que ces derniers, ignorant tout de la gestion, peuvent être insuffisamment renseignés, ou bien, induits par autrui en erreur, ils peuvent se croire lésés. Dans ces cas, ils se trouvent rapidement en conflit avec le conseil d'administration et manifestent leur mécontentement par des mesures parfois dangereuses pour la société elle-même. Le plus souvent, les revendications aboutissent à des demandes d'augmentation du dividende annuel et à des exigences pour obtenir des distributions abondantes de bénéfices : elles se manifestent encore simplement par une tendance à faire restreindre les mises en réserve. Dans la plupart des cas, les actionnaires préfèrent ainsi les avantages du présent à la sécurité de l'avenir.

Les tendances générales que nous venons d'indiquer sont plus caractéristiques encore lorsqu'il s'agit des *porteurs de parts de fondateurs*. Ces derniers ne reçoivent, en effet, qu'une part des bénéfices distribués dans l'année, sans posséder aucun droit ni sur le capital initial, ni sur ses plus-values. De ce fait, l'intérêt des porteurs de parts est parfois en contradiction avec celui des actionnaires. Le plus souvent, les desiderata consistent à demander la distribution immédiate de la plus grosse partie possible des résultats acquis dans l'année, sans qu'aucune préoccupation de l'accroissement du capital final n'intervienne. Aussi, d'ailleurs, s'est-il produit depuis quelque temps une tendance très nette des sociétés à racheter les parts de fondateurs. L'avenir accroîtra sans doute, cette transformation.

Nous verrons qu'il se présente, en outre, un nouvel intéressé dans les entreprises commerciales, plus gour-

mand encore que les autres et d'autant plus dangereux pour l'avenir des entreprises qu'il est tout-puissant : c'est l'Etat.

*
* *

En raison de l'impossibilité dans les inventaires d'évaluer les différents postes objectivement, le bilan est donc un *compromis*. En fait, les divers intéressés à l'entreprise doivent se mettre d'accord sur la double évaluation de l'actif et du passif. D'où la distinction fréquente sur le bilan du bénéfice réalisé et du bénéfice à distribuer. L'assemblée générale approuve, s'il y a lieu, les comptes que lui a présentés le conseil.

Mais voici où intervient l'idée d'aménagement. Les bénéfices réalisés ne sont pas tous distribués. Une partie est mise en réserve, soit par suite de mesures obligatoires (réserves légale ou statutaires), soit par la volonté seule des dirigeants de l'entreprise. Une fraction du revenu par nature deviendra ainsi *capital par aménagement* de par la volonté du propriétaire du bien (les actionnaires) ou des gérants (le conseil d'administration).

Tel est le point qui rapproche la théorie des usages commerciaux de la notion indiquée par le droit civil.

Nous voyons donc que si, en matière commerciale, l'idée de l'intégralité de la source productive domine, on retrouve pourtant ainsi, au moins en partie, les trois éléments de la théorie civile du fruit exposée plus haut.

C'est dans ce sens, que M. Quesnot¹ a défini le bénéfice « la portion disponible du produit de l'entreprise que l'industriel peut consommer sans compromettre ni la valeur minima de réalisation que l'actif doit représenter en fin d'exploitation normale, ni l'exécution des engagements déjà pris et gagés sur les produits futurs de ces exploitations ».

1. *Op. cit.*, p. 430.

La notion de *bénéfice distribuable* apparaît ainsi de nouveau.

C'est qu'il faut en effet, dans la mesure des possibilités, tenir compte de l'avenir. D'une part l'affaire doit pouvoir faire face aux engagements déjà pris, d'autre part il faut prévoir les éventualités de mauvaises fortunes qui menacent l'entreprise et auxquelles on ne peut faire face qu'en conservant une force productive intacte. Enfin, il est nécessaire d'augmenter cette force productive. Toute entreprise qui reste stationnaire s'affaiblit : c'est la loi du progrès.

Il est donc indispensable de ne distribuer chaque année qu'une partie du bénéfice réalisé, mais dans quelle mesure? Le bénéfice distribuable dépend de la volonté des dirigeants de l'entreprise, mais il doit être calculé en fonction d'éléments divers, en particulier de l'état général du marché et de la situation financière de l'affaire.

§ 4. — L'intervention de l'État.

Le développement des sociétés commerciales a amené l'État à intervenir dans la notion de bénéfice. Avant que ce rôle n'ait été rendu nécessaire par les besoins de sa politique fiscale, il a fallu, en effet, prendre des mesures pour empêcher les divers intéressés et notamment les actionnaires et les tiers d'être lésés par suite de la mauvaise gestion du conseil d'administration. Cette action a tendu, notamment, à empêcher la distribution de dividendes fictifs. Le danger provenait de l'imprudence involontaire de nombreux commerçants et industriels et de l'effort de beaucoup d'entre eux pour faire apparaître des bénéfices ou masquer une mauvaise situation.

L'État est intervenu par voie législative, suivi par les tribunaux qui ont appliqué les textes avec beaucoup de

rigueur. La jurisprudence a été constante en cette matière. C'est ainsi qu'on peut citer quelques arrêts :

La Cour de Paris¹ interdit de distribuer comme bénéfice des plus-values simplement constatées sur écritures (cas d'immeubles avec promesse de vente)².

On ne peut faire état : des plus-values de titres cotés en bourse où ils n'ont trouvé qu'une valeur de convention³ ; des plus-values sur des écritures contentieuses n'ayant été recouvrées qu'après la clôture de l'exercice⁴ ; non plus que de la baisse sur des matières premières qui ne sont pas encore entrées dans la fabrication⁵.

De même, les plus-values d'actif simplement constatées par des écritures ne sont pas distribuables⁶.

L'évaluation au prix de vente doit être repoussée tant que la marchandise n'a pas fait l'objet d'une commande ferme⁷.

Il n'y a de bénéfices réels que pour les opérations accomplies au moment de l'inventaire⁸.

On ne peut tenir aucun compte des cours lorsqu'il est certain qu'ils ont été faussés par la spéculation⁹.

On ne peut comprendre dans l'inventaire les frais de premier établissement qui, après un certain temps, n'auront fait l'objet d'aucun amortissement¹⁰, ou des créances certainement irrécouvrables¹¹, ou des marchandises hors d'usage, ou des machines inutilisables¹², ou le gain qui pourra résulter d'opérations en cours¹³.

1. Paris, 16-4-1870. S. 71.11.169.

2. Dans ce sens : Cass., 7-5-1872. — D. 72.1.123.

3. Paris, 9-1-1888. D. 89.2.71.

4. Paris, 9-3-1888. D. 89.11.71.

5. Riom, 27-4-1898. S. 1401.1.537.

6. Cass., 18-6-1862. D. 62.1.505. — Cass., 7-5-1872. S. 72.1.123. — Paris, 25-12-1885. *Jour. Soc.*, 85.1.

7. Trib. Corr., 27-3-10. *Gaz. Trib.*, 29 juillet 1911.

8. Trib. Civ. Seine, 3-2-1904. *Concl. Min. Pub.*, *Rev. Soc.*, 1904, p. 331.

9. Paris, 5 août 1890, D. 93.1.43.

10. Cass., 2-7-1901. — D. 03.1.169.

11. Rennes, 3-11-1887. — D. 88.2.233.

12. Lyon, 16-3-1899. — S. 01.2.297.

13. Cass., 20-6-61. — D. 62.1.305. — Cass., 7-5-72. — D. 72.1.233. — Cass., 17-7-85. — S. 67.1.128. Charpentier, *op. cit.*, p. 111.

CHAPITRE III

LA NOTION FISCALE DE REVENU

L'Etat, pour l'assiette des impôts sur les revenus, est intéressé plus directement que quiconque à la délimitation entre le capital et le revenu. A la création de ces impôts, il se trouvait en présence de la théorie civile et de la théorie commerciale. Allait-il choisir l'une d'entre elles ou édifier de toutes pièces sur une nouvelle base? La matière demandait solide étude et lucide discernement. Nous allons voir qu'au lieu de rechercher un criterium précis et unique, l'Etat s'est inquiété du seul point de vue de la fiscalité et du rendement. Tenaillé par de pressants besoins d'argent, il a commencé par chercher les moyens de se procurer des ressources suivant ses possibilités pratiques. Puis, peu à peu, il est arrivé à forger une théorie du revenu qu'il a adaptée tant bien que mal aux opportunités: il résulte de ces diverses circonstances qu'il existe *autant de théories du revenu que d'impôts sur le revenu.*

§ 1. — L'origine de cette notion : la loi du 30 juin 1872.

L'origine de la théorie fiscale du revenu remonte à la loi du 30 juin 1872 instituant la taxe sur le revenu des valeurs mobilières. M. Ch. A. Colin a étudié cette question

dans son ouvrage : *La notion du revenu en matière de législation fiscale*, auquel nous nous référons à cet égard. Il dit notamment à la page 63 : « C'est en définitive la loi du 29 juin 1872, instituant l'impôt sur les valeurs mobilières qui a pour la première fois fait apparaître le mot et la chose. L'administration eut dès lors, pour appliquer l'impôt nouveau, à construire une théorie fiscale du revenu. Elle fut secondée dans cette tâche par la Cour de cassation qui adopta en cette matière des principes tout différents de ceux qu'elle avait fait siens lorsqu'elle départageait les droits du nu-propriétaire et de l'usufruitier. La notion du revenu imposable commença dès ce moment à n'avoir qu'une très vague analogie avec celle de fruit et l'on peut même aller jusqu'à dire que, sur certains points, elle lui fut entièrement opposée. »

En effet, cette loi frappait d'une taxe annuelle et obligatoire :

« Les intérêts, dividendes, revenus et tous autres produits des actions... » (art. 1-1°).

« Les arrérages et intérêts annuels des emprunts et obligations... » (art. 1-2°).

« Les intérêts, produits et bénéfices annuels des parts d'intérêts et commandites dans les sociétés... » (art. 1-3°).

Nous apercevons aussitôt les inégalités de traitement qui se manifestent à la lecture de ce texte. En effet, la loi établit une même taxe sur des éléments essentiellement différents. Le même impôt grève : 1° les *intérêts d'obligations* qui sont de véritables revenus; — 2° les *dividendes* et produits des actions ou parts d'intérêts qui restent essentiellement différents des fruits de la notion civile et correspondent au contraire à la notion commerciale de bénéfices, notion beaucoup plus large, nous l'avons dit, que la première.

Les contribuables ne comprirent pas, tout au moins au début, la portée de la loi. Ils ne saisirent pas que l'abandon de la théorie civile comme criterium du revenu aboutissait à *taxer comme revenu une partie du capital* et c'est pourtant la conséquence directe de l'application de la théorie fiscale. Comment à ce principe sans précédent la génération précédente a-t-elle pu se plier sans marquer une résistance effective? Le fait paraît découler de plusieurs causes. A l'origine de l'impôt, la taxe était très faible (3 %), ce qui retirait pour les contribuables l'intérêt de rechercher d'une façon précise sur quels éléments elle était assise. De plus, l'impôt était avancé par la société débitrice et, par conséquent, restait moins apparent pour le contribuable. Enfin, seul était taxé le coupon, c'est-à-dire le *bénéfice distribué* et non tout le *bénéfice réalisé*. Une société, à cette époque, pouvait donc constituer des réserves dans la proportion qui lui semblait convenable : l'Administration ne se reconnaissait pas le droit d'intervenir tant que les actionnaires ou les porteurs de parts ne recevaient pas d'argent.

§ 2. — La réforme de 1914-1917.

L'absence de théorie fiscale du revenu.

La réforme des lois de 1914 et de 1917 supprima les anciennes taxes qu'elle remplaça par le système actuel. Voici l'esprit général qui préside à ce dernier. Tandis que les anciennes contributions cherchaient à frapper les revenus par l'intermédiaire seul de signes extérieurs, les nouveaux impôts, au contraire, frappent directement, à sa source même, le revenu. Une autre remarque doit être également faite. L'assiette des anciennes taxations, vulgairement nommées les 4 *vieilles*, était relativement facile, parce qu'elle

dérivait d'une question de fait. Au contraire, aujourd'hui, l'assiette des impôts sur le revenu se complique par la nécessité préalable de résoudre une question théorique : quel doit être le criterium du revenu ? La question devient avec le temps d'autant plus urgente et grave que le taux des impôts est de plus en plus lourd. Si donc l'impôt atteint des éléments de capital, ce qui peut arriver *à l'insu même du contribuable*, celui-ci verra sa puissance productive diminuer. Tôt ou tard, l'Etat sentira, comme tout bon administrateur, la nécessité de conserver sa valeur au capital dont il a l'usufruit.

L'Etat, certes, doit prélever sa part du fruit et du revenu, mais il serait fort dangereux pour l'avenir de toucher, plus ou moins consciemment, au capital qui nous est propre, à l'heure actuelle. La vieille histoire de la poule aux œufs d'or doit être présente à l'esprit du législateur lorsqu'il vote des taxes incitant le producteur, immédiatement après leur promulgation ou même un peu plus tard, à interrompre ou à restreindre une branche de son commerce ; l'industriel à fermer tel atelier dont le produit est insuffisant pour payer la main-d'œuvre et les impôts ; le consommateur à se priver d'objets ou même de jouissances trop coûteux pour ses revenus amoindris. A l'heure où nous vivons, ceci est-il chimère ? Le moindre des inconvénients de ces circonstances possibles serait de diminuer le rendement de l'impôt.

La réforme de 1914 à 1917 établissait une série d'impôts sur les différentes sources de revenu et un impôt complémentaire frappant l'ensemble des ressources du contribuable. Elle présentait donc l'avantage de former un tout cohérent, établi sur des bases nouvelles.

A cette époque, avant d'établir un nouveau système d'impôts directs, le Législateur aurait pu très opportunément et avec une incontestable facilité, définir et délimiter la base de sa théorie. Il eût été logique avec

lui-même en adoptant un criterium unique du revenu. Or, contrairement à ce système très souhaitable pour le bon sens, il a été établi à notre époque autant de théories du revenu que de cédules.

Nous avons dit que le législateur de 1914 à 1917 n'avait eu aucune unité de vues en procédant à sa réforme, mais s'était appliqué seulement à rechercher le meilleur rendement et les possibilités pratiques de l'assiette et du recouvrement de nos impôts. Avant toute autre étude, il faut brièvement passer en revue les revenus frappés par les différentes cédules. Il sera ainsi facile de montrer les inégalités de traitement qui en résultent et l'absence d'unité dans les théories fiscales.

Le revenu net imposable en matière de contribution foncière est la valeur locative diminuée des dépenses d'amortissement et d'entretien. En pratique, il est très difficile de connaître exactement les sommes qui chiffrent ces dépenses. Bien souvent, en effet, il n'a été procédé par le contribuable à aucun décaissement réel. En outre, une comptabilité rigoureuse à ce sujet serait très difficile, sinon impossible à tenir. Aussi, la loi a-t-elle adopté le système de la déduction forfaitaire d'un pourcentage variable suivant la nature de la propriété foncière. Il n'en résulte pas moins qu'en cette matière c'est bien le revenu qui est frappé. La valeur locative, en effet, présente tous les caractères que nous avons déjà examinés.

L'établissement de l'impôt sur les bénéfices agricoles présentait de grosses difficultés. En effet, le paysan français est peu enclin à dévoiler ses affaires et tient au contraire à garder jalousement le secret de ses opérations. De plus, il apparaît, en pratique, que le bénéfice de l'exploitation agricole est difficile à dégager, l'exploitant (jusqu'à présent) ne tenant aucun livre de comptes; la comptabilité de l'agriculteur, s'il en avait une, serait d'ailleurs souvent insuffisante : il ne faut pas oublier, en effet, qu'in-

dépendamment des difficultés inhérentes à l'exploitation agricole elle-même, le cultivateur et sa famille vivent presque toujours en grande partie de ses produits. Même s'il en avait le désir, il lui serait par suite difficile d'évaluer cette part qu'il a toujours tendance à sous-estimer.

Le pays tout entier s'accorde donc, encore maintenant tout au moins, à nier la possibilité d'une comptabilité agricole régulière et comparable à la comptabilité commerciale. On ne pouvait donc tenter de taxer le bénéfice réel puisque ce dernier apparaît si difficile à connaître. Il fallait se résoudre à évaluer forfaitairement.

La base qui fut adoptée est la valeur locative de l'exploitation.

Ce mode de taxation ne fait aucun état de l'activité personnelle de l'exploitant. En outre pour des raisons diverses, des coefficients de taxe très faibles furent adoptés. Aussi on peut avancer sans peur à l'heure actuelle que le bénéfice réel ne sera sûrement jamais atteint.

Il résulte de ce qui précède que la notion du bénéfice agricole présente un seul des caractères du revenu : la périodicité. Les autres caractères disparaissent. Tout le problème est donc résumé dans la détermination du coefficient à adopter.

La question de l'impôt sur les traitements et salaires est beaucoup plus simple. La loi de 1917 impose directement les salaires, traitements, rentes et pensions dont les intéressés ont *bénéficié*. Pour obtenir le revenu net, il suffit de déduire du montant nominal de ces revenus la part qui n'a pas été effectivement touchée et les dépenses professionnelles.

Malgré les nombreux abattements et déductions dont bénéficient les contribuables imposés au titre de cette cédule, c'est bien un véritable revenu qui est frappé.

Il en est sensiblement de même de l'impôt sur les bénéfices des professions non commerciales, frappant tous les

bénéfices que les autres cédules n'atteignent pas. Ici, encore, c'est bien le revenu net qui est visé.

Certaine disposition commune à ces deux derniers impôts est intéressante à signaler. Le contribuable soumis à l'impôt sur les traitements et salaires ou l'impôt sur les bénéfices des professions non commerciales et qui effectue des versements en vue de se constituer une retraite est admis à considérer ces versements comme une dépense professionnelle. Il est d'ailleurs curieux de constater que si ce même contribuable, au lieu de faire de pareils versements, se constituait lui-même une retraite en épargnant une partie de ses revenus pour la « mettre de côté », le droit à la déduction n'existerait plus, même partiellement.

Quoi qu'il en soit, on peut rapprocher ces versements des réserves des entreprises commerciales, toujours imposées elles-mêmes. Ces deux catégories de prélèvements sur les revenus de l'année sont pourtant toutes deux admises en droit civil. Pourquoi le droit fiscal fait-il de pareilles différences et soumet-il les contribuables à des mesures aussi inégales? C'est encore une des contradictions que l'on peut reprocher au Législateur.

L'impôt sur les valeurs mobilières complété par l'impôt sur les créances, dépôts et cautionnements atteint des revenus dont les caractères sont très sensiblement différents de ceux que frappent les impôts que nous venons d'examiner; plus encore que ceux-ci, ils diffèrent du revenu tel que le considère le droit civil. Cet impôt n'est, en effet, que celui qui fut créé par la loi de 1872. Or nous avons vu précédemment quelles étaient les différences entre les éléments frappés et le revenu tel que le droit civil l'a défini. Qu'il suffise de rappeler que cet impôt frappe tous les revenus et *produits* des actions, obligations, etc...

Comment est établi l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux? A l'origine, l'Etat se trouvait en présence de contribuables dont la préoccupation majeure était de

déterminer le bénéfice possible sur une opération, dans le but d'établir des prix de revient précis. Cette connaissance est, en effet, indispensable pour permettre de lutter contre la concurrence. A cet effet, ces contribuables tiennent tous une comptabilité, plus ou moins bien faite, mais permettant l'approche du prix de revient. L'Etat pouvait donc taxer, non plus forfaitairement, mais d'après le bénéfice réel. Quelle a été, à ce propos, la notion fiscale du revenu en matière de bénéfices industriels et commerciaux? L'Administration, contrairement à la théorie civile, abandonna sa propre théorie des autres cédules et adopta simplement la théorie commerciale qui, nous l'avons vu, fait état des variations de capital.

Le fisc va plus loin encore.

Il conteste les écritures, les évaluations de l'industriel ou du commerçant et frappe des éléments auxquels celui-ci ne s'estimait pas le droit de toucher. L'extension donnée par les agents de l'Etat à cette théorie fiscale a deux conséquences : d'une part, l'imposition exagérée qui mène aux fraudes et qui en tous cas fait toujours perdre aux agents et aux contribuables un temps précieux (les heures françaises de travail seraient plus productives pour tous si elles étaient employées différemment); d'autre part, la taxation annuelle d'éléments du capital qui amène petit à petit la disparition de la source productive. Il y a là un grand danger que le Législateur de demain doit éviter par des mesures à venir, sous peine d'amoindrir irrémédiablement la fortune publique.

SECTION II

Étude pratique de la détermination du bénéfice imposable.

CHAPITRE UNIQUE

LES THÉORIES EN PRÉSENCE :

La thèse du bénéfice d'après le compte d'exploitation
et la thèse du bénéfice d'après le bilan.

§ 1. — Questions préalables de principe.

Avant d'examiner les différentes théories du bénéfice imposable, il est nécessaire de préciser quelques principes sans lesquels cette étude ne présenterait aucun intérêt.

Il faut comprendre tout d'abord que le Législateur a pour but, en instituant un impôt, si nous laissons de côté le problème politique de sa répartition entre les diverses catégories de contribuables, de créer avant tout des ressources nouvelles. Il faut supposer en outre que le Législateur s'efforce d'être juste, tout au moins envers chacune des catégories de citoyens, c'est-à-dire une fois la question de la répartition générale de l'impôt résolue. Il est possible et il arrive même fréquemment qu'un impôt ne soit pas équitable, mais on peut soutenir *a priori* que le Législateur l'ait voulu tel.

On ne peut non plus accuser ce dernier d'être volontairement illogique avec lui-même, ni de créer un système volontairement incohérent. Le Législateur, par la réforme de 1914-1917 qui modifia l'assiette des impôts directs, a voulu créer un système complet d'impôts sur les revenus. Chaque impôt cédulaire devait frapper chaque catégorie de revenus correspondant à chaque catégorie de professions.

Or, si ces bases sont admises, l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux doit être un prélèvement sur le revenu, tout comme le sont l'impôt sur les traitements et salaires, l'impôt sur les bénéfices agricoles, l'impôt sur les professions non commerciales, etc.

Si ces bases n'étaient pas admises, si on soutenait que la théorie administrative en matière de bénéfices industriels et commerciaux est conforme à la loi, il faudrait conclure nécessairement qu'une réforme démocratique de notre système d'impôts directs a abouti à la taxation *volontairement* exagérée d'une catégorie de contribuables.

Des chiffres d'ailleurs confirmeraient cette opinion; chaque citoyen peut s'en convaincre, car le rendement de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux est proportionnellement supérieur au rendement des autres impôts cédulaires.

Nous ne saurions pour notre part admettre qu'un législateur ait ainsi chargé d'impôts une classe et dégrevé une autre au nom du principe même de l'égalité. La loi a été mal interprétée sans doute et la faute du Législateur est seulement une faute de rédaction.

§ 2. — Les travaux préparatoires.

On a dit cependant que les travaux préparatoires sont formels dans le sens de l'imposition d'après le bilan. C'est

ainsi que M. Imbrecq¹ cite divers passages de travaux préparatoires de la réforme de 1914-1917. M. Simon à une séance de la Chambre de 1908² définit le produit net de l'industrie en ces termes : « La source que l'on peut gaspiller, jeter par les fenêtres, sans mettre aucunement en danger l'industrie. » M. Meunier déclare de même³, à propos de l'amendement ayant pour but de faire admettre la déduction des amortissements du bénéfice brut, ce que ne prévoyait pas d'une façon expresse le titre primitif : « La question des amortissements ne peut pas donner lieu à grande discussion pour la raison suivante : si un industriel amortit et par conséquent diminue une partie de ses bénéfices par l'amortissement, il sera dans une situation telle que par amortissements successifs il diminuera successivement pendant plusieurs années une part de son bénéfice. S'il n'amortit pas, le jour où il établira son bilan et où il sera obligé de tenir compte du matériel qui alors vaudra zéro dans certains cas, il sera obligé de diminuer d'un seul coup la valeur d'une partie de son actif et par conséquent de son bénéfice. Le résultat final sera le même. La question de l'amortissement, qu'on l'envisage d'une façon ou de l'autre, revient donc toujours à cette conclusion : il faut tenir compte dans le bilan de la valeur de l'actif pour déterminer le bénéfice... »

M. Touron, le 14 juillet 1914³, a fait observer qu'en matière de bilan toute différence entre actif et passif constitue un bénéfice ou une perte sans distinction entre capital et revenu.

Le ministre des Finances lui donna raison.

Cependant, on peut également citer, en sens contraire, la réponse plus formelle du ministre des Finances à M. Stern : « Sous aucune forme la perte en capital ne saurait, au

1. IMBRECQ, *op. cit.*, p. 143.

2. *J. O.*, 1908, Ch. Déb., p. 1420.

3. *J. O.*, Sén. Déb., 14-7-14, p. 1257.

point de vue fiscal, entrer en ligne dans les comptes de profits et pertes¹. »

Ces exemples sont aussi concluants les uns que les autres. Il semblerait donc que le Législateur ne se soit pas rendu un compte exact de la notion de bénéfice commercial.

Jamais il n'a été question dans les débats préalables de frapper plus lourdement les industriels que les autres contribuables. L'impôt créé fait partie d'un système cohérent d'impôt sur le *revenu*. Les bénéfices industriels et commerciaux ne sont pas exempts de l'impôt général sur le *revenu*. Et pourtant, le bénéfice commercial tient compte des plus-values de capitaux.

D'ailleurs si le Législateur, dans le cas où il aurait réellement eu l'intention de frapper le *bénéfice* commercial, n'a pas vu qu'il frapperait une partie du capital, on serait mal fondé à lui en vouloir. Lorsque la loi fut élaborée, en effet, la différence existant entre le bénéfice commercial et un véritable revenu était minime en pratique. Elle n'a pris son importance que du fait de la dépréciation monétaire.

§ 3. — L'expression « bénéfice » dans le texte de la loi du 31 juillet 1917.

L'Administration a tiré parti de conséquences imprévisibles de l'emploi d'un mot dans le texte de la loi : l'expression « bénéfice ». Le Législateur a-t-il employé cette expression volontairement ou bien l'a-t-il employée sans but précis ? Toute la question est là. La controverse est née de l'emploi de cette expression. Tandis que les uns, considérant l'esprit de la loi et la logique, prenaient l'expression « bénéfice » comme synonyme du mot *revenu*, d'autres ont voulu y voir l'intention particulière du Légis-

1. J. O., Ch. Déb., 12-7-14, p. 2.950.

lateur, de frapper les « bénéfices » au sens commercial du mot.

La différence était considérable. Deux théories étaient nées. L'une voyait dans le nouvel impôt la taxation des revenus des industriels et des commerçants, à l'occasion du fonctionnement de leur entreprise; l'autre, la taxation des bénéfices, au sens commercial du mot, de ces mêmes entreprises. La première était partisan de la taxation d'après le compte d'exploitation; la seconde, d'après le bilan.

§ 4. — Le bénéfice d'exploitation.

En quoi consiste le bénéfice d'exploitation? C'est la différence entre les recettes et les charges d'exploitation pendant l'exercice précédent. C'est donc la différence entre le chiffre d'affaires augmenté des recettes accessoires et les dépenses professionnelles. Ces dépenses, comme les recettes, par une extension reconnue par la jurisprudence commerciale, doivent être prises en considération et passées en comptabilité dès qu'elles sont acquises définitivement. Le fait matériel du paiement n'est pas exigé : il est cependant reconnu qu'un compte « débiteurs douteux » doit être ouvert au passif en contrepartie des créances dont le recouvrement n'est pas certain. Ce compte doit être amorti le plus rapidement possible, lorsque la perte qui n'était que probable est devenue certaine.

Les dépenses professionnelles sont toutes celles qui ont pour objet le fonctionnement même de l'entreprise. Elles sont en opposition avec les dépenses personnelles de l'exploitant, lesquelles ne doivent pas être imputées à l'exercice commercial. Il faut remarquer que, d'ailleurs, la distinction entre ces deux catégories de dépenses n'est pas

toujours très nette¹. Les débours professionnels comprennent les divers éléments du prix de revient, c'est-à-dire les prix d'achat des matières premières, les salaires et traitements du personnel, les amortissements, les frais d'entretien du matériel, les frais généraux.

Aucune difficulté ne s'élève en ce qui concerne l'achat des matières premières. Il devrait être aussi facile de délimiter les postes de salaires et traitements, les amortissements et les frais généraux; mais, nous verrons que l'Administration a soulevé de sérieuses difficultés en ce qui concerne notamment les salaires et traitements du chef d'entreprise et de sa famille, la déduction de certains frais généraux, enfin et surtout les amortissements.

De la part de l'Administration, il aurait été parfaitement logique de prendre comme revenu imposable le bénéfice d'exploitation. Ce dernier présente, en effet, les caractères de la théorie civile du fruit, seule rationnelle et capable de distinguer ce qui doit être attribué au capital ou joint au revenu. Le bénéfice d'exploitation est périodique. Ce n'est pas un produit exceptionnel ou passager. C'est le but même de l'exploitation. Il n'épuise pas la source productive, c'est-à-dire l'entreprise elle-même : l'usure de la source intervient même dans la détermination du bénéfice d'exploitation; elle est considérée comme une dépense professionnelle.

Quant à l'élément subjectif, intentionnel, il est évident, puisque l'entreprise industrielle et commerciale a pour raison d'être unique, la réalisation d'un bénéfice. En outre, il intervient un effet de la volonté du chef d'entreprise qui se traduit par la détermination arbitraire du bénéfice distribuable. Le sera-t-il en totalité ou en partie? La solution de cette question dépend essentiellement des intentions du commerçant ou de l'Industriel.

1. Voir ALLIX et LECERCLÉ, *op. cit.*, t. I, p. 174 et p. 356.

Sur le revenu de l'année une part est distribuée comme disponible, c'est-à-dire comme pouvant être dépensée, l'autre est épargnée. Pour cette dernière il y a *aménagement* de revenu en capital. Peut-être y aurait-il eu intérêt, afin de faciliter la production, à distinguer, au point de vue fiscal, entre revenu épargné et revenu disponible; mais, sur ce point, et c'est fort regrettable, nous sommes en présence d'un texte formel : la loi de 1917 qui stipule que le bénéfice imposable est le bénéfice *réalisé*.

§ 5. — Le bénéfice d'après le bilan.

Comment peut maintenant être défini le bénéfice d'après le bilan? Il correspond à la définition du bénéfice commercial telle que nous l'avons donnée ci-dessus. Il ne s'agit plus d'un revenu d'exploitation, mais bien d'une différence de capitaux.

Un exemple va montrer une inégalité pratique entre le bénéfice d'après le bilan et le bénéfice d'exploitation. Si une année, le bénéfice d'exploitation est faible, mais si une plus-value de capital a été réalisée, le bilan pourra faire apparaître néanmoins un gros bénéfice. Au contraire, une autre année, un gros bénéfice d'exploitation pourra peut-être disparaître si une perte en capital s'est manifestée. Un premier caractère de bénéfice d'après le bilan est donc son irrégularité.

Le bénéfice commercial ne présente plus tous les caractères du « fruit » ¹, ce qui est d'ailleurs peu important en droit privé. Nous avons vu que pour le commerçant, à son point de vue particulier, la discrimination entre ce qui revenait au capital et ce qui revenait à l'exploitation ne présentait qu'un intérêt secondaire. Il en est tout diffé-

1. Voir ci-dessus, pp. 12 et suiv.

remment lorsqu'il s'agit de déterminer le bénéfice *impossible*.

D'autre part, si l'industriel constate dans son bilan les bénéfices de toute nature qu'il a réalisés, il se garde bien de les distribuer intégralement. La loi le lui interdit même formellement. Cette question de distribution est une cause de conflit fréquent entre les divers intéressés à l'entreprise, actionnaires, porteurs de parts et conseil d'administration.

Le fisc a-t-il le droit d'être plus gourmand qu'eux et est-ce bien l'intérêt du pays ?

Certes, le bénéfice tel qu'il a été défini en droit commercial aurait pu être pris comme base d'un impôt sur les entreprises. La thèse du bilan, en soi, est parfaitement défendable. Appliquée à un impôt sur les « bénéfices » des professions industrielles et commerciales, elle présenterait d'incontestables avantages. Or, il n'en est pas du tout ainsi. D'une part, en effet, l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux n'est pas isolé, mais fait partie d'un *système d'impôts*, fondé dans un esprit différent. Créé pour remplacer les anciens impôts directs (quatre vieilles) établis sur les signes extérieurs, ce système vise à frapper le revenu réel du contribuable. Le défaut d'unité de vues dans la réforme, et encore plus l'application de cette dernière, est une cause d'injustices considérables.

D'autre part, l'Administration n'applique pas et ne peut pas appliquer la thèse du bilan. Même avant la décision ministérielle du 15 septembre 1925 qui y renonce officiellement, le fisc n'a jamais tenu compte des indications du bilan qu'en ce qu'il y trouvait son intérêt.

Enfin, il eût été possible de prendre pour base les indications du bilan, mais il eût été logique, soit d'adopter un tarif différent pour cet impôt, soit de pratiquer sur le « bénéfice » une certaine décote, soit enfin d'admettre les indications d'évaluation que l'industriel estime bonnes

pour lui-même et de tenir compte des réserves, au moins en partie.

Toute idée de fraude ou de dissimulation mise à part, il en est tout autrement dans la pratique. Le fisc, usant abusivement du droit que lui confère la loi de 1917, discute chacun des postes du bilan, limite les amortissements, les provisions, ne veut pas connaître les réserves, et, ultime exagération, ne permet pas au chef d'entreprise de tenir compte des pertes antérieures. Que reste-t-il, après ces discussions, du bilan exact tel qu'il est conçu en droit commercial?

Depuis 1925 la thèse du bilan est moins encore appliquée qu'auparavant, malgré la condamnation formelle de l'Administration par la jurisprudence et les prescriptions précises du ministre des Finances de ne pas faire état des plus-values d'actif. Le fisc, par des chemins plus ou moins détournés, est arrivé à taxer néanmoins un certain nombre de plus-values. Le bilan commercial, en fait, n'existe plus au point de vue fiscal: certaines plus-values ne sont pas taxées; d'autres le sont; presque tous les postes sont contestés. Nous allons voir par la suite que *la théorie administrative n'a rien de commun avec la thèse du bilan*, déjà si contestable. Le seul principe qui sert à guider l'Administration est la fiscalité.

DEUXIÈME PARTIE

ÉTUDE PRATIQUE
DE LA JURISPRUDENCE
ET DE LA DOCTRINE ADMINISTRATIVES



HISTORIQUE

C'est par l'Instruction Générale du 30 mars 1918 que l'Administration a donné la première interprétation de la loi du 31 juillet 1917. Cette instruction est restée la base de la doctrine administrative; mais cette doctrine n'est pas demeurée constante.

Dès que l'Administration a considéré une de ses exigences comme admise, elle a toujours tenté d'augmenter ses droits sur un point nouveau. Cette politique fiscale est encore la sienne à l'heure actuelle. Si quelques atténuations ont été récemment apportées à cette manière d'agir, c'est que les difficultés avec lesquelles les industriels et les commerçants sont aux prises auraient amené un grand nombre d'entre eux à fermer leurs établissements.

La seule question du rendement de l'impôt a préoccupé l'Administration. Celle-ci n'a pas hésité, nous le verrons, à tourner la jurisprudence, voire la loi, dans ce but.

Il est très difficile de déterminer d'une façon précise les phases des variations de la théorie administrative. Le fisc a manifesté une tendance constante à frapper toute richesse apparente et à faire apparaître simultanément le plus de richesses possible; dans certains cas même, le fisc en est arrivé à prétendre imposer des richesses réellement inexistantes : c'est le cas notamment des plus-values apparaissant par suite de réévaluation.

L'Administration a voulu tout d'abord appliquer à l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux les règles en vigueur pour la contribution extraordinaire sur les bénéfices de guerre. Ce fut une première erreur de vouloir appliquer à un impôt normal et définitif des principes admissibles dans la taxation de bénéfices exceptionnels, mais auxquels il était dangereux de donner de l'extension. C'est pourtant en s'appuyant sur la jurisprudence du Conseil d'Etat et de la Commission supérieure en matière de bénéfices de guerre, que l'Administration a, dès l'origine, empêché la déduction de certains frais et des prélèvements de l'exploitant, des associés ou du gérant d'une société en commandite¹.

Toujours en s'appuyant sur les mêmes principes, l'Administration s'est prononcée contre la déduction des réserves² et le report à nouveau des pertes³. Elle est toujours restée très ferme sur ces points. De même en matière d'amortissement⁴. Dès l'origine, elle a posé des règles essentielles qui ont été suivies par la suite.

En soutenant la thèse du bilan, l'Administration a voulu taxer les plus-values d'actif. Cette prétention est la clef de voûte de toute sa théorie. C'est un des rares points cependant sur lesquels la jurisprudence ait condamné le fisc. La portée de cette condamnation est d'ailleurs très limitée en pratique bien que, logiquement, elle réduise à néant les arguments de l'Administration.

Peu de prétentions nouvelles ont été émises dans les derniers temps si l'on excepte cependant la tendance à vouloir frapper des plus-values non réalisées et décelées par réévaluation des stocks. Pendant longtemps, l'Admi-

1. C. E. 25-6-20. — C. E. 18-2-24. — C. E. 26-1-23. — C. E. 16-1-20. — C. E. 22-12-22. — C. S. 27-4-17. — C. S. 6-7-17. — C. S. 9-4-17. — C. S. 15-6-17.

2. C. S. 25-1-17. — C. S. 15-6-17. — C. S. 23-11-17.

3. R. Q. E., Pol Chevallier. — *J. O.*, 19-10-21.

4. C. S. 26-7-18. — C. S. 28-8-18. — C. S. 11-5-18. — C. S. 19-6-18. — C. S. 27-11-20. — C. S. 27-1-21. — R. Q. E. Pays. — *J. O.*, 26-11-20, Ch. Déb. Parl., p. 3443. — C. S. 26-5-21. — C. E. 26-1-23.

nistration n'a pas mis en pratique ses théories. Elle émettait des prétentions, mais n'osait pas en exiger l'application. Elle laissait toute initiative aux contrôleurs. Peu à peu, elle a mieux connu les contribuables et leur situation; elle a aussitôt consolidé ses positions et est arrivée à mettre ses menaces à exécution. Sur la plupart des points, les textes de loi ont été interprétés de la façon la plus extensive, ce qui a amené les nombreux abus que nous subissons aujourd'hui.

Fréquemment, des propositions de loi ont été déposées au Parlement tendant à la modification de la jurisprudence sur certains points précis¹. Un article tendant à permettre le report à nouveau des pertes a même été introduit dans le projet de budget de 1929.

Cependant il ne s'est agi jusqu'à présent que de réformes partielles, toujours rejetées, d'ailleurs, sous prétexte des nécessités financières.

Nous allons voir, en étudiant les principales prétentions administratives, que ces réformes partielles, même si elles étaient admises aujourd'hui, seraient encore insuffisantes et qu'il est urgent maintenant de procéder à une réforme complète de notre système d'impôts directs.

1. Notamment:

En ce qui concerne les plus-values: proposition Crespel, Ch. annexe n° 6291. — Projet de budget 1925, art. 102 à 116. — Proposition Rollin, 18-11-23.

En ce qui concerne les réserves: MM. Isaac-Prevot tentent d'introduire un article dans la loi de finances de 1922: disjonction. — Nouvelle proposition le 6-1-23: disjonction définitive au Sénat le 30-6-23.

En ce qui concerne le report à nouveau: propositions Le Mire, Auriol, etc...

CHAPITRE PREMIER

FRAIS GÉNÉRAUX

On comprend sous la dénomination de frais généraux toutes les dépenses effectuées dans l'intérêt général de l'entreprise. Au point de vue comptable, il y a intérêt à fractionner tous les débours le plus possible, de manière à se rendre un compte exact des dépenses afférentes à chaque phase de la production. Au point de vue fiscal, cette question ne se pose pas et il n'y a pas de discrimination à faire.

Les frais généraux viennent en sus des frais d'achats de matières premières et de fabrication. Ils sont en principe déductibles, dès lors qu'ils sont faits dans l'intérêt de l'entreprise, mais ils doivent pouvoir être justifiés¹. En outre, une dépense qui aurait pour effet d'augmenter l'actif ne serait pas déductible aux yeux du Fisc.

§ 1. — Ventilation des frais généraux.

Si tous les frais généraux doivent être déduits, il y a lieu cependant de tenir compte de ceux qui sont afférents à la gestion des ressources accessoires. La question n'a pas été posée pour les revenus des immeubles ni d'une

1. Voir notamment à ce sujet : WAHL, *op. cit.*, divis. 41.

exploitation agricole jointe à l'exploitation industrielle. Il n'en est pas de même de la gestion du portefeuille.

Les revenus mobiliers de l'entreprise sont taxés aux cédules des revenus des capitaux mobiliers ou des revenus des créances et déduits des bénéfices commerciaux. Il est juste, par contre, de déduire des frais généraux de l'entreprise la part qui se réfère à la gestion du portefeuille important, ce qui est le cas, en particulier, des banques et des compagnies d'assurances. Les frais de gestion de ce portefeuille parviendraient à faire disparaître une grande partie de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux.

La loi de 1917 n'avait d'ailleurs pas prévu la difficulté et prescrivait seulement la déduction du produit brut du portefeuille. L'obligation de la ventilation des frais généraux ne résulte que de l'article 2 de la loi du 13 juillet 1925 prescrivant de ne déduire des bénéfices commerciaux les revenus des valeurs mobilières et des créances, qu'après imputation à ces revenus mobiliers de la quote-part des frais et charges y afférents. Cette quote-part est forfaitairement fixée dans la proportion des revenus du portefeuille à l'ensemble des produits bruts de l'entreprise. La solution diffère suivant le sens donné au mot « produits » et il y aurait lieu d'interpréter la loi différemment pour les établissements de crédit¹. Quant aux compagnies d'assurances, elles sont soumises à un régime spécial.

Les frais généraux comprennent une série de dépenses qu'il est difficile de classer. Ils comprennent tout d'abord les salaires et le traitement du personnel dirigeant. Nous renvoyons sur ce point au chapitre des salaires et traitements. Ils comprennent, en outre, diverses dépenses telles que les frais de bureau, qui ne soulèvent que des difficultés de détail, et d'autres, telles que les primes d'assurances et les impôts, que nous allons examiner rapidement.

1. Voir ALLIX et LECERCLÉ, *op. cit.*, t. I, p. 371.

§ 2. — Assurances.

Toutes les primes d'assurances, à condition qu'elles se réfèrent à l'exploitation, doivent être déduites¹. Lorsque l'exploitant est son propre assureur, la déduction des sommes mises en provision à cet effet est également admise, à condition que le fonds constitué ne dépasse pas les sommes qui auraient été normalement versées à une compagnie d'assurances².

L'Administration, sous la seule réserve ci-dessus, est assez large et admet les assurances de toutes sortes (incendie, accidents, vol, etc...).

L'assurance-vie est même parfois admise lorsque l'indemnité est au profit de l'entreprise. C'est ainsi que l'Administration accepte la déduction des primes d'une assurance contractée par une société en nom collectif ou en commandite, sur la tête d'un des associés ou d'un gérant en garantie du préjudice qui serait causé à l'entreprise par la mort de cet associé ou de ce gérant³. Si, au contraire, l'assurance était contractée au profit d'un associé, les primes ne pourraient être déduites⁴. Il est à noter d'ailleurs que l'Administration considère l'indemnité venant à être versée si le risque venait à être réalisé, comme devant être comprise dans les bénéfices de l'année⁵.

Sur ce point, l'Administration nous paraît logique avec elle-même, car, d'après la thèse du bilan, toutes les recettes doivent être comprises. Ceci n'en est pas moins un argument de plus contre cette thèse, car l'indemnité payée en

1. Instruction 30-3-19 A.11. — Décl. du Min., Ch. Déb., 1908, p. 1421.

2. Com. Sup., 3-6-17. — R. Q. E., 9.646. *J. O.*, 19-1-27.

3. R. Q. E. Dubois-Fresney, 10.806. *J. O.*, 9-12-21. Déb., p. 4778.

4. R. Q. E., 2.220 Ch. Déb., 1925, p. 577.

5. GRINDA, 3.857. *J. O.*, 3-5-25. Ch. Déb., 2365 et R. Q. E. 4.065, *J. O.*, 27-6-25, en ce qui concerne les Sociétés en nom collectif et en commandite; R. Q. E. 12.041. *J. O.*, 24-6-27 en ce qui concerne les sociétés à responsabilité limitée.

cas de sinistre présente incontestablement les caractères d'un capital. Dans ce cas encore, s'il se présentait, l'Administration *taxerait comme revenus* un élément du capital. Il serait même impossible de dire que c'est une plus-value du capital.

§ 3. — Impôts.

Les impôts afférents à l'entreprise sont une charge qu'il faut déduire des bénéfices. La question soulève peu de difficultés, sinon en ce qui concerne l'impôt foncier et la taxe de main-morte.

Une entreprise, propriétaire de ses immeubles d'exploitation, peut déduire de ses bénéfices la valeur locative de ses immeubles frappés par l'impôt foncier¹. Toutefois, cette valeur locative est un revenu brut et il faut en déduire la part des frais généraux représentant la gestion de la propriété immobilière. On peut encore déduire seulement le revenu net imposable qui tient compte forfaitairement des frais; cette dernière solution est acceptée par l'Administration.

Celle-ci avait tout d'abord admis que l'impôt foncier fût compris parmi les frais généraux de l'entreprise². Mais, quelques années plus tard, elle a exprimé un avis tout différent³. L'Administration appuie sa prétention sur l'article 5 de la loi du 8 août 1890 qui ne comprend pas les charges fiscales dans son énumération relative au revenu net. Mais la loi de 1890 ne pouvait, à juste titre, viser l'impôt foncier parmi les charges déductibles de la valeur locative, puisqu'il s'agissait seulement de déterminer le revenu devant servir de base à l'impôt foncier.

1. Déc. Cod., 15 octobre 1926, articles 4 et 5.

2. R. Q. E. Joly, *J. O.*, 1^{er} avril 1924.

3. R. Q. E. Régis, *J. O.*, 12 janvier 1927.

Cette opinion a été vivement controversée¹. M. Wahl a dit notamment² : « Si la valeur locative de l'immeuble est déduite, c'est parce que l'immeuble a subi l'impôt foncier, qui ferait double emploi avec l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux, lesquels constituent comme lui un impôt cédulaire; en d'autres termes, il a payé l'impôt cédulaire sous une autre forme que tous les autres impôts qui frappent l'industrie. »

Outre cette raison de principe, on peut objecter à l'Administration que sa thèse revient à dire que l'impôt foncier est une charge de l'immeuble et non une charge de l'entreprise, créant ainsi une distinction entre le patrimoine du commerçant comme propriétaire et le patrimoine du commerçant comme chef d'entreprise; or, il faut remarquer que l'Administration, en général, n'admet pas cette distinction pour l'application des lois fiscales et, en particulier, de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux.

Enfin, la thèse de l'Administration se heurte à l'article 4 de la loi du 31 juillet 1917 autorisant la déduction de la valeur locative des immeubles d'une part et, d'autre part, de toutes les charges de l'entreprise. Malgré ces arguments, le fisc maintient son point de vue sur la question de principe; le Conseil de Préfecture lui a donné raison dans un cas d'espèce et a refusé d'admettre comme frais généraux de l'entreprise les divers impôts au nom du propriétaire. Cependant, l'Administration a suspendu en partie l'application de sa thèse : aucun redressement n'est provisoirement opéré pour exercices antérieurs à 1927.

Les auteurs qui ont récemment étudié la question tendent à admettre les prétentions de l'Administration. M. Wahl, notamment, est revenu sur son opinion pre-

1. *Revue du droit fiscal et commercial*, août 1927, p. 337.

2. WAHL, *op. cit.*, Divis. 32, p. 4.

mière ¹. Ces auteurs ont été amenés à distinguer entre plusieurs catégories d'impôts immobiliers. S'ils admettent unanimement la non-déduction de l'impôt foncier, ils sont au contraire, en général, opposés à ce principe en ce qui concerne notamment la taxe de main-morte. Celle-ci est assise en effet, non sur l'immeuble, mais sur la personne du propriétaire.

1. WAHL, *op. cit.*, Divis. 31.

CHAPITRE II

SALAIRES ET TRAITEMENTS

Les frais de main-d'œuvre sont évidemment des charges professionnelles de l'entreprise¹. Cette question présente cependant quelques difficultés relatives à des cas spéciaux². Les deux principales ont trait aux salaires et traitements de l'exploitant et de sa famille et aux tantièmes des administrateurs-délégués de sociétés.

§ 1. — Prélèvements de l'exploitant et de sa famille.

Se payer à soi-même un salaire peut paraître à première vue surprenant, mais si l'entreprise est installée sous forme de société, personne ne conteste la légitimité du salaire ou des traitements payés à un employé. Qu'on soit dans l'impossibilité de travailler et qu'on emploie une personne pour gérer son entreprise, le traitement de ce gérant sera, sans critique de personne, considéré comme une charge de l'établissement. Le travail fourni par l'exploitant lui-même ne mérite-t-il pas rétribution? Ne doit-il pas entrer dans le calcul du prix de revient et par suite de la détermination du bénéfice, tout comme celui d'un employé?

1. Instruction du 30 mars 1918, art. 90 et 91.

2. Voir notamment, à ce sujet, IMBRECQ, *op. cit.*, 596.

Dans un certain nombre de cas, l'exploitant emploie à ses côtés des personnes de sa famille, sa femme, ses enfants. Ces personnes fournissent un travail équivalent à celui que fourniraient des employés ou des ouvriers. Il est donc normal que ce travail soit rémunéré, ou, s'il ne l'est pas effectivement, l'exploitant doit pouvoir compter comme dépense professionnelle la rémunération normale du travail fourni.

Tous ces principes sont-ils admis par la jurisprudence administrative? La question a été résolue par différents arrêts du Conseil d'Etat en matière de bénéfices de guerre et elle n'a pas été modifiée en ce qui concerne les bénéfices industriels et commerciaux.

L'Administration admet en principe, comme dépense professionnelle, les salaires et traitements alloués par le chef d'entreprise à sa femme¹ et à ses enfants². La condition exigée est que le salaire corresponde à un travail effectivement fourni.

Les prélèvements de l'exploitant, au contraire, ne sont pas admis comme charge professionnelle³. L'Administration assimile aux prélèvements de l'exploitant les appointements des associés en nom collectif⁴, des associés gérants de sociétés en commandite⁵ et des commanditaires⁶.

Certains auteurs, notamment M. Imbrecq, pour soutenir l'Administration, estiment que la question n'est pas de savoir si le prélèvement est ou non dépense professionnelle, mais à quelle cédule il doit être imposé et s'il doit être taxé comme salaire ou comme bénéfice. L'importance

1. R. Q. E. Aiguiller, 26-1-22. *J. O.*, 24-2-22. Ch. Déb., p. 482.

2. R. Q. E. Bouteille, 10-2-22. *J. O.*, 8-3-21. Ch. Déb., p. 675.

3. C. E. 16-1-20. — C. E., 6-8-20. — C. E., 26-1-23.

4. Instruction 30-3-18, art. 12. — C. E. 8-12-22. — C. E. 14-11-24.

5. Instruction 30-3-18, art. 12. — R. Q. E., 11.987. *J. O.*, 20-5-27.

6. C. E. 25-6-20. — C. E. 5-11-20.

6. Instruction 30-3-18, art. 12. — R. Q. E. 7.365, *J. O.*, 13-4-26.

En sens contraire: Conseil de Préfecture de la Seine 18-12-25. — *Gaz. Pal.*, 8-3-26.

pratique vient de la différence des tarifs des deux impôts.

Or, il est très contestable de dire que le prélèvement de l'exploitant doit être imposé comme bénéfice, parce que cet impôt doit frapper les revenus mixtes, c'est-à-dire provenant à la fois du capital et du travail. Le tarif de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux est en effet le même, tant pour l'exploitant isolé qui ne peut déduire le prélèvement qu'il s'octroie, que pour la société qui paie des employés. Il n'y a donc pas d'autre raison à invoquer pour soutenir l'Administration que le rendement supérieur de l'impôt ainsi compris.

§ 2. — Tantièmes des administrateurs-délégués dans les sociétés anonymes.

En outre des jetons de présence ou des tantièmes dont l'administrateur-délégué bénéficie au même titre que les autres membres du conseil d'administration, ses fonctions et son rôle dans les affaires sociales sont souvent rémunérées d'une façon spéciale.

Cette rémunération peut être comptée dans les frais généraux ou, au contraire, prélevée sur les bénéfices. Ses caractères juridiques ne sont pas les mêmes suivant le procédé employé et la différence au point de vue fiscal est appréciable.

Les tantièmes des administrateurs, ainsi que ceux que touche l'administrateur-délégué en tant qu'administrateur, sont frappés par l'impôt sur le revenu institué par les lois du 29 juin 1872 et du 13 juillet 1911. Dans le cas où la rémunération *spéciale* de l'administrateur-délégué est prélevée sur les frais généraux, elle est imposable à la cédule des salaires et traitements et non à celle des valeurs mobilières ¹.

La question pendant longtemps était au contraire dis-

1. Rapport de M. Dumesnil, député, à la Chambre, du 22-2-1917. — R. Q. E. LAFARGE, *J. O.*, 4 août 1923. — Ch. Dép. 3470. C. E. 9-11-21. — D. P., 1921, 5-34.

cutée, lorsque l'administrateur-délégué est rémunéré pour son travail propre au moyen d'un pourcentage sur les bénéfices sociaux. Le Tribunal civil de Lyon¹ avait estimé que, lorsqu'un administrateur-délégué remplit les fonctions de directeur de la société, les tantièmes qui lui sont alloués ne sont que le prix du travail fourni et doivent, par conséquent, être exonérés de l'impôt sur le revenu des lois de 1872 et 1911.

Tel ne fut pas cependant l'avis de la Cour de cassation². S'appuyant sur les termes très généraux de la loi de 1872, l'arrêt décide que l'impôt est exigible, quelle que soit l'étendue de la mission conférée aux membres du conseil d'administration, auxquels une part dans les bénéfices est allouée par les statuts.

MM. Houpin et Bosvieux sont d'un avis contraire et estiment, conformément au tribunal lyonnais, qu'il y a bien rémunération d'un travail fourni. Cependant, d'après eux, les pouvoirs conférés par les statuts ne sont pas un élément suffisant. Il doit y avoir travail effectif et l'administrateur-délégué doit remplir véritablement les fonctions d'un directeur commercial ou technique. D'après ces auteurs, c'est une question de fait.

L'article 4 de la loi du 19 décembre 1926 a tranché la question en ce sens et s'exprime ainsi : « Les allocations de toute nature, tantièmes, jetons de présence et rémunérations diverses perçues par l'administrateur-délégué en sus de celles attribuées aux autres membres du conseil d'administration et en tant qu'elles sont destinées à le rémunérer de son travail de direction, ne sont soumises qu'à l'impôt sur les traitements et salaires. »

Cet article, d'après l'Administration, n'a d'ailleurs pas d'effet rétroactif et n'est applicable que pour l'avenir³.

1. Trib. civ. de Lyon, 13-7-15, *Jour. Soc.*, 1920, p. 151.

2. Civ. 30-11-21. *Jour. Soc.*, 1923, p. 507; en ce sens, comp. Rép. 4-21. D. P. 1923, 2-175.

3. R. Q. E. Roulleaux-Dugage, 9.681. *J. O.*, 12-127.

CHAPITRE III

LES PLUS-VALUES D'ACTIF

Examinons maintenant les conséquences fiscales déterminées par l'Etat au moment où, dans une entreprise, se révèle une plus-value.

Un bilan, pour les raisons étudiées ci-dessus, fait apparaître à un moment donné, comme bénéfice ou comme perte, une différence de capitaux. Il n'est question dans cette circonstance ni de capital ni de revenu, mais de la simple différence entre la valeur d'une entreprise au début et à la fin d'un exercice. L'adoption de la thèse du bilan a pour conséquence directe l'imposition des plus-values, lorsqu'il en existe.

L'Administration, nous l'avons vu, a soutenu que la thèse du bilan, seule, répondait à l'esprit de la loi et était équitable et juste. Elle devait donc logiquement manifester ses prétentions à prélever une part des plus-values et à les considérer comme bénéfices.

Or, pour des raisons extérieures, notamment par suite de l'inflation qui a suivi les années de guerre, il est apparu aussi un très grand nombre de plus-values purement fictives et qui furent considérées néanmoins comme matière directement imposables. Par suite des abus qui ont résulté de ce mode d'opérer, les différences ont été considérables et beaucoup d'industriels se sont vus taxer comme revenu

les plus-values parfois considérables qui apparaissaient dans leurs écritures. Ces dernières n'étaient autres cependant que les résultats indirects de la dévalorisation monétaire et ne correspondaient nullement à une augmentation réelle de la valeur des entreprises. Certaines firmes, par suite, ont dû payer des impôts énormes, alors que leurs affaires étaient souvent, en valeur absolue, très réellement déficitaires.

La doctrine de l'Administration des contributions directes s'est révélée cependant formelle à cet égard. Les réponses ministérielles en ce sens ont été très nombreuses. Toutefois, la théorie de l'Administration a été moins nette lorsqu'il s'est agi de savoir de façon précise quelles plus-values devaient être frappées. On pouvait en effet taxer toutes les plus-values, même non réalisées, ou au contraire seulement les plus-values réalisées effectivement par une cession.

Dans sa réponse à M. Japy, le ministre des Finances s'est exprimé ainsi : « Un accroissement d'actif accusé par la comptabilité d'une entreprise doit en principe être considéré comme constituant un bénéfice imposable. » Dans sa réponse à M. Bernard², le ministre affirmait au contraire : « Si elle n'est pas réalisée par une cession, la plus-value résultant d'une nouvelle évaluation d'actif ne constitue pas un bénéfice effectif susceptible d'être retenu pour l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux. »

Il pouvait y avoir lieu également d'établir une distinction, suivant la nature de l'objet en plus-value : immeubles, fonds de commerce, marchandises, portefeuille, etc... Des solutions différentes ont été données pour chacune de ces catégories.

1. *J. O.*, 22-6-22. — Dans le même sens, R. Q. E. 5.887, *J. O.*, 14-11-24, admet l'imposition des plus-values sur simples écritures.

2. *J. O.*, 9-3-23.

Une décision de la commission supérieure des bénéfices de guerre du 25 octobre 1918 ne distingue pas entre les bénéfices en capital et les bénéfices d'exploitation. La jurisprudence est demeurée constante sur ce point pour les bénéfices de guerre¹.

L'article 2 de la loi du 31 juillet 1917 stipule que le nouvel impôt frappera les « bénéfices » de l'exercice écoulé. Or, une plus-value peut résulter parfois d'un exercice unique, mais n'est le plus souvent que le fruit de plusieurs années. On ne peut donc la considérer, au seul point de vue fiscal, comme un revenu ni même comme bénéfice de l'exercice écoulé et il est injuste de la frapper à ce titre. L'injustice est plus flagrante encore lorsque la plus-value est taxée à l'impôt général qui est progressif.

L'Administration n'est pas entrée dans ces considérations et a passé outre.

§ 1. — Plus-values des immeubles et du fonds de commerce.

Ces plus-values apparaissent soit en cours d'exploitation, soit en cas de cession.

L'Administration a soutenu que la plus-value qui apparaissait lors de la vente du fonds de commerce provenait d'un surcroît de bénéfice n'étant pas apparu chaque année et ressortant ainsi à la liquidation de l'entreprise. Il est certain que souvent une partie des bénéfices annuels s'accumule et vient accroître la valeur du fonds; ces bénéfices peuvent ne pas être apparus, par exemple lorsque les amortissements ont été trop élevés, ou bien qu'un coefficient trop important a été appliqué au compte « débiteurs douteux » etc... Mais nul ne pensera à nier que l'activité de l'industriel, la bonne marche de l'affaire ne soient les causes générales de plus-value, non plus que les

1. C. E. 25-11-21. — 15-12-22. — 16-7-24. — 18-1-24. — 23-5-24.

événements qui ont pu survenir, tels qu'une modification dans les circonstances économiques, la création d'une ligne de chemin de fer, l'augmentation de valeur des immeubles pour une cause quelconque. Dans tous ces cas, ce n'est pas un bénéfice annuel qui a été caché plus ou moins volontairement. C'est bien *une plus-value de capital* et non un revenu occasionnel qui résulte soit de la bonne administration, soit d'une cause extérieure.

Toujours est-il que le fisc, en frappant les plus-values qui apparaissent à la liquidation, a largement dépassé sa propre théorie de l'imposition d'après le bilan.

Les prétentions du fisc ont été très nettement exposées dans une série de réponses à des questions écrites. Le ministre des Finances a notamment répondu à M. Plaisant :

« L'Administration estime que la plus-value acquise par les bâtiments et le matériel d'une entreprise industrielle ou commerciale, ou le produit de la vente d'un fonds de commerce, est un bénéfice de l'entreprise susceptible d'être compris à ce titre sur la base de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux et, le cas échéant, de l'impôt général sur le revenu dû par l'exploitant ¹. »

Devant une doctrine aussi formelle, quelle allait être l'attitude de la jurisprudence administrative? Le Conseil d'Etat n'eut pas à résoudre le problème, car le ministre des Finances (M. Caillaux) renonça à porter le litige devant cette juridiction et préféra s'avouer vaincu. En sorte que c'est un arrêté du Conseil de Préfecture de la Seine en date du 24 mars 1924 qui a fixé la jurisprudence en cette matière. Il est bon de citer, d'ailleurs, une décision antérieure du Conseil de Préfecture de la Seine-Inférieure ² qui avait conclu dans le même sens en affirmant

1. R. Q. E. Plaisant, *J. O.*, 13-2-23. — En ce sens, R. Q. E. Lefebvre, 23-11-20. — *J. O.*, 9-2-21. Déb. Ch. 6364, p. 375. — Tenancier, *J. O.*, 13-10-22.

2. 1^{er} août 1923. *Gaz. Trib.*, 12 et 13-5-24.

que les lois de 1914 et de 1917 ne pouvaient frapper que le bénéfice d'exploitation et non le bénéfice en capital.

L'arrêté du Conseil de Préfecture de la Seine a été fréquemment étudié¹, mais en raison de son importance, il est bon de le rappeler brièvement. Cette étude permettra de comprendre de quelle manière et dans quelle mesure l'Administration a pu le tourner et l'interpréter à son profit.

La question de fait était fort simple. Un commerçant ayant acheté un fonds 30.000 francs, le revendit trois ans après 130.000 francs. Le fisc a considéré que les 100.000 francs de plus-value étaient un bénéfice à répartir sur les trois années et imposable au titre tant de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux que de l'impôt général sur le revenu.

Le Conseil de Préfecture a débouté l'Administration de sa demande sur l'avis du commissaire du gouvernement, M. Garrigou.

Il écarte l'argument tiré de ce que la plus-value perçue à l'occasion de la cession d'un fonds constituerait un bénéfice imposable à la contribution extraordinaire sur les bénéfices de guerre². Cet impôt est en effet un impôt spécial et exceptionnel.

Le Conseil de Préfecture reconnaît que les lois du 15 juillet 1914 et du 31 juillet 1917 ont établi des *impôts sur les revenus*. On peut relever dans les motifs de l'arrêté les passages suivants : « Les prescriptions de la loi ne sont applicables, ni aux capitaux et propriétés appartenant aux contribuables, ni aux profits ou avantages divers par eux obtenus ou enrichissements par eux réalisés, si ces profits, avantages ou enrichissements n'ont pas le caractère de revenus. »

1. Voir à ce sujet : ALLIX et LECERCLÉ, *op. cit.*, p. 389. — COLIN, *op. cit.*, pp. 103 et suiv. — CROIZAT, *op. cit.*, pp. 257 et suiv. — LEFEBVRE, *op. cit.*, p. 156. — *Revue des impôts*. — *Revue de l'Union des Industries métallurgiques et minières*, avril 1924.

2. Arrêts cités ci-dessus p. 48.

« Il suit de là qu'aucun bénéfice ou avantage quelconque retiré d'une opération commerciale ou non commerciale ne peut entrer en compte pour le calcul de l'impôt général et des impôts cédulaires sur les revenus, s'il n'a pas le caractère d'un revenu. »

Restent à définir les caractères du revenu.

Sur ce point, M. Garrigou et le Conseil de Préfecture de la Seine ont négligé de prendre en considération la théorie civile de fruit. Ils ne reconnaissent pas l'idée d'aménagement comme caractère du revenu. En sorte que, pour eux, le criterium entre le capital et le revenu est fort simple : la source productive est le capital; ce qui est produit est le revenu. Ce criterium est tout objectif.

Le Conseil de Préfecture reconnaît d'ailleurs qu'un bien n'est pas par nature capital ou revenu. Le bénéfice réalisé par la vente d'un fonds de commerce peut être tantôt l'un, tantôt l'autre. S'il est plus-value de capital lorsqu'il s'agit d'une opération isolée, il sera au contraire revenu s'il s'agit d'une opération *habituelle*, professionnelle (marchands de biens par exemple). Dans le premier cas, il sera exonéré d'impôt alors qu'il sera frappé dans le second; l'idée de volonté n'intervient pas.

Une anomalie singulière résulte de cette théorie et reste encore à signaler à propos de cet arrêté. Il dérive en effet des motifs de l'arrêt du Conseil de Préfecture de la Seine, que l'exonération des plus-values tient encore à ce qu'elles sont au moins en partie fortuites. Doit-on conclure qu'un enrichissement, produit du capital et du travail et non fortuit, doit être taxé comme revenu? Cette conséquence est illogique, mais semble bien résulter des motifs de l'arrêté¹.

1. Voir notamment ce passage des motifs de l'arrêté du Conseil de Préfecture de la Seine du 24 mars 1924.

« S'il est exact que, à la différence d'autres plus-values analogues, la plus-value d'un fonds de commerce, telle qu'elle résulte de l'écart entre le prix d'achat ou de revient et le prix de cession, provient fréquemment, dans une mesure plus ou moins large, non seulement de faits sociaux et écono-

S'il en était ainsi, la portée de l'arrêté du Conseil de Préfecture de la Seine serait très réduite, car, en pratique, les plus-values qui peuvent apparaître sont presque toujours le fait de l'activité donnée à ces capitaux par l'exploitant et de la bonne gestion de son entreprise. N'est-il pas dans son rôle en prévoyant le hasard ?

Pour tourner l'arrêté, l'Administration a dû porter son effort dans une autre direction. Dans l'attente de la décision de la jurisprudence, deux notes du Directeur général des contributions directes¹ avaient prescrit aux services des contributions directes de surseoir jusqu'à nouvel ordre à l'imposition des plus-values réalisées sur la vente du fonds de commerce et de mettre les percepteurs en possession des renseignements nécessaires pour leur permettre de ne pas exiger le paiement des impositions de l'espèce déjà établie.

L'Administration des Finances fit appel de l'arrêté du Conseil de Préfecture de la Seine devant le Conseil d'Etat. Elle tenta en même temps de faire consacrer sa thèse par une loi. La chambre des députés a même voté un texte conforme qui avait été introduit dans le projet de loi relatif au régime fiscal du petit commerce et de la petite industrie, mais il fut disjoint par le sénat.

Devant la très vive opposition rencontrée, le ministre des Finances suspendit le pourvoi intenté devant le Conseil d'Etat et décida, à la date du 15 septembre 1925, qu'il n'y avait pas lieu de faire état, pour l'assiette des impôts sur les revenus, de la plus-value des éléments incorporels des fonds de commerce (clientèle et achalandage, droit au bail, enseigne et nom commercial, marque de fabrique)

miques inhérents au développement des agglomérations urbaines ou de circonstances fortuites, mais aussi du travail et de l'activité personnels de l'exploitant, on ne saurait déduire de là que cette plus-value constitue, au moins pour partie, un produit ou un revenu du travail ; en effet, le travail et l'activité humaine peuvent aussi bien être consacrés à l'augmentation de valeur d'un capital ou d'une chose qu'à la production de revenus ou de fruits... »

1. Note n° 769 du 7-12-23 et note n° 797 du 19-4-1924.

ainsi que, parmi les éléments corporels, de la plus-value du matériel et le cas échéant des immeubles industriels servant à l'exploitation.

Cette décision confirmait l'arrêté du Conseil de Préfecture de la Seine et renversait la doctrine administrative. Elle marquait l'abandon de la thèse du bilan. Toutefois, bien que cette thèse n'ait jamais pu être intégralement appliquée, malgré sa condamnation par la jurisprudence, l'Administration des Finances maintint encore son système. N'abandonnant aucune des conséquences qu'elle en tirait sur de nombreux points (amortissements, stocks, etc...), elle limita à la seule question des plus-values la portée de l'arrêté du Conseil de Préfecture de la Seine.

En premier lieu, la décision ministérielle du 15 septembre 1925, si elle admet la non-imposition des plus-values à la cession des fonds, exclut de ce régime la plus-value sur les stocks de marchandises, considérant que « cette cession n'est pas autre chose que la dernière vente effectuée par le commerçant ». Il semble bien que cette restriction ne soit pas légitime, car le stock de marchandises, bien qu'il se renouvelle sans cesse, est un moyen de production au même titre que le matériel ou la clientèle¹.

En outre, la décision ministérielle, tout en ne visant que les plus-values qui apparaissent à la cession du fonds, devait s'appliquer aux plus-values réalisées en cours d'exploitation. C'était logique puisque, à la vérité, une pure question de date ne pouvait modifier la nature des plus-values. Aussi est-ce dans ce sens que l'Administration comprit tout d'abord la note ministérielle, comme il en résulte de la réponse 7.154 à M. Laroche-Joubert². Or, sous prétexte que la décision du 15 septembre 1925, si elle était prise à la lettre, aboutirait à de trop graves conséquences

1. Voir ci-dessous, à ce sujet, la notion de stock-outil (pp. 84 et suiv.).

2. Dans le même sens, R. Q. E. Bender 5.507, *J. O.*, 15-12-25 et R. Q. E. 7.058, *J. O.*, 23-4-26, au sujet des plus-values réalisées par voie de cession partielle d'éléments d'actif.

pour le fisc, ce dernier préféra lui donner l'interprétation la plus restrictive¹. En d'autres termes, seule, la plus-value résultant d'une cession est exonérée². Dans tous les autres cas, y compris la liquidation, l'Administration fait de nouveau appel à la théorie du bilan³. On ne pourrait prétendre que cette interprétation correspond aux promesses que le ministre des Finances avait faites, notamment le 25 juillet 1925⁴. C'est à cette date en effet qu'une délégation d'un certain nombre de parlementaires et de représentants de groupements de commerce avait obtenu de M. Caillaux le retrait du pourvoi devant le Conseil d'Etat contre l'arrêt du Conseil de Préfecture de la Seine du 24 mars 1924.

La doctrine administrative a donc pratiquement peu varié. Si elle reconnaît l'exonération des plus-values en cas de cession, elle continue à exiger le paiement de l'impôt pour les plus-values réalisées en cours d'entreprise, sous prétexte que les opérations en question ne sont que des « actes rentrant normalement dans l'exercice de la profession »⁵. La seule différence à ce sujet avec l'ancienne doctrine vient du sens nouveau donné à l'expression « réalisation »⁶.

Alors qu'autrefois toute plus-value était taxée dès qu'elle apparaissait, même par simple réévaluation⁷, il faut aujourd'hui que *la plus-value ait fait l'objet d'une vente effective ou soit incorporée au capital social*⁸.

Il est donc possible de réévaluer l'actif immobilisé sans être taxé, mais à condition de laisser intact le compte capital et de créer un compte « réserve spéciale » de même importance.

1. Voir à ce sujet, IMBRECQ, *op. cit.*, 448 à 452.

2. R. Q. E. 10.504, *J. O.*, 18-3-27.

3. R. Q. E. 7.837, *J. O.*, 30-3-27.

4. *Le Temps*, 26-7-25.

5. R. Q. E. Calmon, *J. O.*, 13-7-27. Ch. Déb., p. 2.608.

6. R. Q. E. 12.444, *J. O.*, 13-7-27.

7. R. Q. E. 5.897, *J. O.*, 14-11-24.

8. R. Q. E. Montenot, 7.837, *J. O.*, 30-3-27. Sén. Déb., p. 352. — R. Q. E. Japy, *J. O.*, 9-7-27.

1^{er} exemple : plus-value de 800.000 fr. *exonérée*.

	AVANT RÉÉVALUATION		APRÈS RÉÉVALUATION	
ACTIF	Immobilisations...	200.000	Immobilisations....	1.000.000
	Divers.....	175.000	Divers.....	175.000
		<u>375.000</u>		<u>1.175.000</u>
PASSIF	Capital.....	200.000	Capital.....	200.000
	Divers.....	175.000	Réserve spéciale....	800.000
		<u>375.000</u>	Divers.....	<u>175.000</u>
				<u>1.175.000</u>

2^e exemple : plus-value de 800.000 fr. *taxée*.

ACTIF	Immobilisations...	200.000	Immobilisations....	1.000.000
	Divers.....	175.000	Divers.....	175.000
		<u>375.000</u>		<u>1.175.000</u>
PASSIF	Capital.....	200.000	Capital.....	1.000.000
	Divers.....	175.000	Divers.....	175.000
		<u>375.000</u>		<u>1.175.000</u>

§ 2. — Plus-value des valeurs mobilières.

La question de l'imposition des plus-values des valeurs mobilières dépend des règles d'évaluation adoptées. Sur ce dernier point, l'Administration admet en principe les usages du commerce et les habitudes des chefs d'entreprise.

Les deux procédés principaux d'évaluation sont l'évaluation au prix d'achat et l'évaluation au cours du jour. Ils ont donc tous deux de graves défauts, car ils sont presque obligatoirement inexacts. Toutefois, en règle générale, le procédé du prix de revient est préférable à l'évaluation au cours du jour. Pour le premier, en effet, on possède une base certaine : le prix payé, tandis qu'avec le second, le cours du jour n'est qu'un renseignement sujet à caution. D'autre part, tandis qu'avec le premier procédé l'évaluation est immuable, elle est au contraire des plus variables

avec le second, les cours changeant d'un jour à l'autre. Une atténuation est apportée parfois à ce dernier en prenant le cours moyen pendant une certaine période (un mois ou une année par exemple) mais les variations, pour affaiblies qu'elles soient, n'en subsistent pas moins; la valeur du portefeuille dans l'entreprise demeure liée aux mouvements généraux du marché financier et, fait plus regrettable encore, on ne possède toujours pas la valeur exacte ni même la valeur actuelle.

Pour obtenir une évaluation exacte du portefeuille, il faudrait procéder à une estimation raisonnée de chacune des valeurs qui le composent. Cependant, outre les difficultés, sinon l'impossibilité d'une pareille entreprise, un semblable procédé permettrait aux chefs d'entreprise de donner à leur portefeuille une valeur des plus fantaisistes. Ce procédé est abandonné par les auteurs comptables et ne pourrait être accepté au point de vue fiscal. Il sera employé seulement avec avantage lorsque des maisons ayant des renseignements sûrs voudront se rendre un compte exact de leur situation. Rarement, il pourra être opposé au fisc.

Il est donc nécessaire d'avoir recours à l'estimation au prix d'achat ou au cours du jour. Dans un grand nombre d'entreprises, le premier mode sera généralement employé et le second, seulement lorsque le cours des valeurs en portefeuille sera inférieur au prix d'achat¹. Ainsi le conseillent aux gérants avisés, les notions élémentaires de la prudence en affaires.

Tous les systèmes sont en principe admis. La jurisprudence civile, qui tend toujours à conserver la vitalité de l'entreprise, à maintenir son crédit et à sauvegarder les intérêts des tiers et ceux de l'entreprise elle-même, en évitant la distribution trop importante de bénéfices ou de

1. Système recommandé notamment par BATARDON, *op. cit.*, p. 231. — THALLER, *op. cit.*, p. 202.

bénéfices fictifs, a résolu différemment la question suivant la nature des titres à évaluer¹.

Le principe de la liberté d'évaluation est respecté par l'Administration des Contributions directes. Les plus-values ne seront taxées que si elles apparaissent en comptabilité. Si donc un chef d'entreprise adopte le procédé d'évaluation au prix de revient, quelles que soient les plus-values réelles des valeurs en portefeuille, ces dernières ne pourront être soumises à aucune taxation.

Au contraire, lorsque le mode d'évaluation au cours du jour est adopté, les plus-values qui apparaîtraient au bilan en fin d'exercice seront taxées. D'ailleurs, l'Administration reconnaît inversement que les moins-values doivent être admises en déduction².

Il existe un moyen d'évaluer les titres d'après les cours de bourse sans que les plus-values soient taxées : Il suffit de créer une provision égale à la plus-value et destinée à « tenir compte des fluctuations probables du marché ». Cependant, dans ce cas, la plus-value apparue ne sera pas valablement distribuable et, d'autre part, le fisc pourra contester l'importance de la provision si les plus-values sont trop considérables.

En pratique, pour échapper à l'impôt, il faut donc que la plus-value n'apparaisse pas en comptabilité. Par conséquent, c'est l'estimation au prix de revient qui sera le plus communément adoptée, malgré les surprises pouvant se révéler tardivement aux époques de liquidation des entreprises.

Jusqu'ici il s'est agi seulement des plus-values non réalisées. Qu'advient-il lorsque la réalisation de titres fait apparaître un bénéfice? En principe, depuis la décision ministérielle du 15 septembre 1925, les plus-values résultant

1. CHARPENTIER, *op. cit.*, p. 175.

2. L'imposition des plus-values résulte notamment des R. Q. E. 10.501 J. O., 18-3-27 et 9.906 J. O., 12-4-27. — L'exonération des moins-values résulte de la R. Q. E. 10.739 J. O., 18-3-27.

d'une cession totale ou partielle du fonds de commerce ne sont pas soumises aux bénéfices industriels et commerciaux.

Toutefois, les profits réalisés par un chef d'entreprise à l'occasion d'opérations de bourse sont imposables lorsque ces opérations de bourse ont un caractère habituel¹. C'est la même théorie que nous avons vue ci-dessus au sujet de la vente d'immeubles et de fonds de commerce pour une marchandise livrée, qui intervient ici.

1. R. Q. E. 12.931, *J. O.*, 21-8-27.

CHAPITRE IV

ÉVALUATION DES STOCKS

La question de l'évaluation des stocks présente un intérêt tout particulier. En effet, la période de dépréciation et de variation monétaires que nous venons de traverser nous a montré des différences de prix considérables et rapides. Sans que les variations aient en temps normal la même ampleur, les prix se modifient, même dans les périodes les plus stables, d'une façon souvent appréciable d'une année sur l'autre. Il est donc intéressant à toute époque, pour ceux qui possèdent des droits dans une entreprise ou sur ses bénéfices, de connaître des points de repère. La raison en est que si les stocks sont évalués soit trop haut, soit pas assez haut, le bénéfice qui apparaîtra subira des modifications parallèles en importance. Il est donc aisé de comprendre la facilité avec laquelle naissent les controverses qui peuvent s'ouvrir à ce sujet, notamment entre le fisc et les dirigeants des entreprises.

Examinons successivement quels sont les procédés d'évaluation préconisés par les auteurs comptables, puis quels sont ceux employés généralement par les industriels et les commerçants et enfin la tendance fiscale à cet égard et ses principales manifestations.

§ 4. — Les procédés comptables d'évaluation.

La majorité des auteurs comptables, des commerçants et des industriels ainsi que l'Administration elle-même admettent que, normalement, les stocks doivent être évalués au prix de revient. Cette cotation apparaît au premier abord comme facile à déterminer. Au contraire, ce point constitue un problème très complexe dont nous allons essayer de dégager les principaux éléments.

Dans toute entreprise industrielle, il y a trois catégories de stocks : les matières premières, les produits en cours de fabrication et les produits fabriqués. Dans une entreprise purement commerciale, c'est-à-dire où ne s'effectue aucune transformation des produits, il n'y a au contraire qu'une seule catégorie de stocks. Cependant l'estimation de cette dernière, à l'encontre de ce que l'on peut imaginer tout d'abord, se heurte à des difficultés analogues.

Il nous suffira de prendre le cas d'une entreprise industrielle. Celle-ci, pour fonctionner, a besoin de matières premières qui seront, les unes, les produits à transformer et les autres les produits utilisés pour cette transformation. Si le prix auquel seront vendus les produits fabriqués est pendant longtemps indéterminé, le prix d'achat des matières premières est, au contraire, parfaitement connu. Pour arriver à l'estimation il adviendrait une difficulté de plus dans le cas d'établissements *intégrés*, c'est-à-dire où les produits de l'un serviraient de matières premières à l'autre, tous deux faisant partie d'une même entreprise.

Par ailleurs, les prix d'achat ne sont pas toujours uniformes. En effet, l'usine a, à tout moment, besoin de matières premières. Aussi le stock de ces produits doit-

il être constamment renouvelé. Sa valeur, à un moment donné, est égale à la somme de chacun de ses éléments multiplié par son prix d'achat.

Tout ceci suppose qu'on connaît la provenance et le prix de chacun des éléments du stock. Pratiquement cette connaissance sera souvent difficile, surtout pour des produits fongibles.

On peut considérer pratiquement que les produits sont consommés dans l'ordre chronologique de leur achat : le calcul sera ainsi simplifié.

Prenons cet exemple : un industriel a acheté 100 tonnes de charbon le 1^{er} octobre à 250 francs et 80 tonnes de charbon identique le 15 décembre à 200 francs. Le 31 décembre, jour de son inventaire, il en a consommé une partie. Comment évaluera-t-il le reste ?

S'il lui en reste 60 tonnes, il cotera évidemment ce qui lui reste sur la base de 200 francs la tonne. Mais s'il en reste 100 ? Il pourra considérer que 20 tonnes ont été achetées sur la base de 250 francs et 80 sur la base de 200 et aura ainsi : $S = 20 \times 250 + 80 \times 200$.

Cette évaluation est d'ailleurs incomplète elle-même, car le prix de revient de ces matières premières comprend encore l'intérêt du prix payé jusqu'au jour de l'inventaire et divers autres frais, tels que leur part d'assurances, de manutention, etc... Quelque empirisme aidant, on arrive ainsi d'une façon assez sûre à se faire une idée de l'ordre de grandeur des matières premières.

L'évaluation des produits en cours de fabrication est beaucoup plus délicate. Cette question est directement liée à celle des prix de revient dont l'étude détaillée ne peut trouver place ici.

Le temps d'évaluation d'un même produit comprend un certain nombre de phases. A chacune de ces phases, le produit augmente de valeur au fur et à mesure que du travail et de nouveaux frais y sont incorporés. Il faut

répartir entre chacune de ces phases les diverses dépenses nécessitées, y compris leur part de frais généraux. On obtiendra ainsi la valeur d'un produit à un moment donné de sa transformation. Si l'on songe au nombre de phases de cette transformation et au nombre de produits divers dans une même entreprise, on peut se rendre compte des difficultés pratiques qu'une telle méthode fait rencontrer lorsqu'il s'agit d'évaluer les différents produits en cours de fabrication de toute une usine.

L'évaluation au prix de revient du stock de produits fabriqués sera faite par le même procédé. Le moment de la mise en vente n'est que le dernier stade de la fabrication. Cependant, entre ce moment et celui où le produit est effectivement vendu, il s'écoule un temps plus ou moins long pendant lequel l'intérêt des capitaux investis dans ce stock continue à courir: il faut donc ajouter l'intérêt à cette évaluation.

Mais, dira-t-on, d'après ce système, plus les marchandises resteront en magasin, plus elles devront être cotées haut. C'est que, plus le temps passe et plus leur prix de revient augmente. Nous verrons ultérieurement si la cotation au prix de revient est toujours bonne.

C'est ici qu'intervient une nouvelle notion : celle de la valeur de réalisation, quelquefois appelée prix *potentiel*. Tant que ce dernier reste supérieur au prix de revient, les règles prudentes de comptabilité interdisent d'en tenir compte. Au contraire, dès qu'il lui est inférieur, c'est à ce prix potentiel qu'il faut estimer les stocks et la différence entre les deux doit être immédiatement amortie. A n'en pas douter, à ce moment précis, il y a perte certaine et il importe d'en constater l'existence par une écriture comptable.

Il a été cherché un procédé scientifique d'évaluation du stock total d'une entreprise.

On considère que chaque produit passe par des phases

successives, rentrant elles-mêmes dans l'un des quatre états suivants : dans la première phase, le produit est à l'état de matière première; durant les suivantes, il est d'abord en fabrication, puis en magasin; enfin, la dernière phase est la vente du produit fini. On calcule la durée moyenne de ces phases et les frais divers (main-d'œuvre, frais généraux et spéciaux) investis dans chaque unité du produit pendant chaque phase. Le prix de revient doit être considéré, bien entendu, comme variant uniformément dans l'intérieur de chaque phase, le taux de variation changeant d'ailleurs d'une phase à l'autre.

Si nous appelons a le prix d'achat de chaque unité du produit à l'état de matière première; $m, n, o...$ les frais incorporés à chaque phase, le prix de revient x de cette unité complètement terminée sera :

$$\begin{aligned}x &= a + m + n + o... \quad \text{et le stock :} \\S &= A + M + N + O...\end{aligned}$$

Si maintenant nous appelons :

Δ le débit moyen de l'entreprise;

T le nombre de jours de l'exercice;

Θ le temps d'évolution du produit exprimé en jours;

nous avons :

$S = \frac{\Delta}{T} \Theta$ produits uniformément répartis sur tous les degrés d'évolution.

Pour obtenir la valeur de chacun des stocks partiels, il suffit de multiplier ce résultat par la valeur du produit durant la phase considérée. Pratiquement, on prendra pour telle la moyenne des prix extrêmes de chaque phase.

En additionnant tous les résultats obtenus pour chacune d'elles, il sera facile de connaître la valeur du stock total.

Le procédé ci-dessus que M. Dumarchey a exposé dans

un de ses ouvrages¹, présente l'avantage de donner un résultat suffisamment approché grâce à un calcul assez simple. Cependant, ses conditions d'application sont très difficiles à remplir; il suppose, en effet, la connaissance exacte des éléments mêmes du calcul. Or, le débit, qui dépend indirectement des conditions du marché, est généralement très variable. Le débit moyen sera donc un élément peu précis. De plus, il sera très difficile de connaître exactement la part des frais qui incombe à chacune des phases et même, bien souvent, la durée de ces phases. Enfin, le système suppose des chefs d'entreprise suffisamment expérimentés. En conséquence, ce procédé de calcul ne pourra que rarement être appliqué dans la pratique.

S'il est indispensable de connaître la valeur du stock au prix de revient, chacun a intérêt à connaître exactement quelle est la valeur du stock total au prix potentiel, c'est-à-dire au cours du jour des produits fixés. Il existe un mode de calcul approximatif du stock à ce prix, que M. Dumarchey a exposé². Ce procédé consiste à déduire de la valeur du stock au prix potentiel en supposant tous les produits finis, la somme des frais restant à effectuer pour que tous les produits soient achevés. Il arrive ainsi à la formule suivante:

$$S = \frac{\Delta}{T} \left[\int_0^j \left(\varphi[\psi(t)] + f(t) \right) dt - \Theta p \right]$$

§ 3. — Les procédés industriels d'évaluation.

Les modes d'évaluation que nous venons d'étudier sont trop compliqués pour la majorité des industriels et des commerçants. Ceux-ci ne peuvent entrer pratiquement dans le détail de tous ces calculs qui ne présentent d'ailleurs aucun intérêt pour des entreprises peu importantes.

1. *Op. cit.*, p. 64.

2. *Op. cit.*, p. 79.

A. — *Evaluation au cours du jour.*

Quels sont les procédés employés dans la pratique par les chefs d'entreprise en matière d'évaluation des stocks? Une première manière consiste à établir la base de l'estimation d'après le cours du jour, c'est-à-dire à évaluer les stocks au prix potentiel. Il est inutile d'insister sur les dangers d'un pareil système, en raison de l'extrême variabilité des cours: le procédé a d'ailleurs été rigoureusement interdit par la jurisprudence¹.

B. — *Evaluation au prix de revient.*

Un second procédé, bien préférable au premier, consiste à estimer les stocks au prix d'achat ou de revient. Ce procédé a l'avantage d'une fixité de principe indéniable, mais il peut arriver que les cours descendent au-dessous du prix de revient. A ce moment, l'estimation à ce taux ferait apparaître un bénéfice *fictif*, puisque non réalisé et même non réalisable. Aussi préconise-t-on l'emploi d'un troisième système, mixte, qui consiste à évaluer normalement au prix de revient et exceptionnellement au prix potentiel lorsque celui-ci est inférieur au premier.

Sur ce point théorique, presque tous les industriels et commerçants sont d'accord. Dans la pratique, il en est tout autrement, notamment en raison des difficultés du calcul. S'il est facile, en effet, de connaître le prix d'achat des matières premières, il est souvent peu aisé, répétons-le, de présumer par avance le prix de revient des produits finis. Encore plus difficile est le fait d'évaluer exactement les

1. Trib. Com. Seine, 27 juillet 1910. Aff. Rochette (*Rev. Soc.*, 1910, p. 429). — Cass., 4-4-91. — D. 93-1-49.

produits en cours de fabrication. Aussi, pour ces derniers, les procédés d'évaluation les plus divers sont-ils employés. Certains industriels ne font apparaître aucune cotation, tant que les produits en fabrication ne sont pas entièrement terminés. D'autres les cotent au prix qu'ils les ont achetés à l'état de matières premières; d'autres encore divisent la fabrication en un certain nombre de phases arbitraires, 5 ou 10 par exemple, et répartissent également les frais entre ces phases. D'autres enfin, en très petit nombre, font intervenir les frais généraux.

Quoi qu'il en soit, on peut dégager une idée générale de cette énumération de procédés différents: c'est que presque tous les commerçants et industriels négligent volontairement certains éléments d'évaluation et, par conséquent, estiment leurs stocks à une valeur inférieure à leur valeur réelle. Peu importe; il ne faut pas oublier, en effet, qu'il n'y a aucun inconvénient à sous-estimer les éléments d'actif, alors qu'il est très dangereux de les coter trop haut. Dans ce dernier cas apparaissent des bénéfices qui ne seront peut-être pas réalisés et si, l'année suivante, les cours ont baissé, le fonds de roulement de l'entreprise sera diminué en proportion. Dans le premier cas, au contraire, il est facile de comprendre que cet inconvénient n'existe pas. Si les cours ont monté, le bénéfice qui n'était pas apparu la première année, apparaîtra les suivantes. Le fisc, en équité, est-il dans le cas que nous venons de voir, lésé par la sous-estimation? La réponse est facile. Si celle-ci était exceptionnelle, l'impôt perçu serait sans aucun doute insuffisant; mais, comme en bonne administration, le procédé d'évaluation doit être toujours le même, le seul inconvénient pour le fisc sera un léger retard de perception.

L'argument tiré de la progressivité de l'impôt général ne présente pas grande valeur dans ce cas; le préjudice qui serait indirectement causé au fisc par la gêne dans la

trésorerie des entreprises serait autrement considérable.

Par conséquent, non seulement on ne peut reprocher aux industriels de coter leurs inventaires au prix de revient, mais, dans bien des cas, de telles estimations sont encore trop élevées. Souvent, en effet, des chefs d'entreprise doivent évaluer leurs stocks en prenant pour base des sommes très inférieures au prix de revient. Les procédés scientifiques d'exploitation perdent alors toute leur valeur et il ne peut plus être question dans la plupart des cas que de méthodes plus ou moins empiriques. Le seul principe, en cette matière, mais il est absolu, c'est la prudence.

C. — *La nécessité d'estimer bas.*

Pourquoi fréquemment les prix de revient ne peuvent-ils être pris comme base de cotation? C'est là une opportunité facile à comprendre pour les esprits avertis: un exemple la mettra davantage en évidence. La métallurgie, plus peut-être qu'aucune autre industrie, est soumise aux vicissitudes des cours. Aussi, arrive-t-il fréquemment dans cette branche de la production que, par suite des variations de prix, des industriels soient obligés de vendre à perte. Les variations du prix des fers, depuis quelques années surtout, ont été considérables. C'est ainsi qu'en octobre 1920, les cours sidérurgiques étaient de 165 francs. Ils s'abaissaient en septembre 1921 à 32 francs, pour remonter en septembre 1926 à 100 francs et redescendre ensuite en janvier 1927 à 65 francs.

Aucune prévision dans les intervalles n'était donc possible pour les fabricants au moment où, pour leurs inventaires, ils devaient chiffrer leurs stocks. Si ceux-ci avaient été évalués au prix de revient, bien des industriels auraient, de ce fait, subi une perte.

D'un autre côté, les prix de réalisation ne sont pas fonc-

tion des prix du jour de l'achat des produits, mais bien de la valeur des matières premières le jour de la vente des produits finis. Il faut noter, de plus, qu'il est impossible aux fabricants de fer de se couvrir à l'avance, comme on le fait, par exemple, dans l'industrie des textiles, car il n'existe pas de marché à terme dans l'industrie du fer ouvré. Enfin, les transactions dans cette branche du travail ne portent pas sur des produits homogènes, mais sur des dimensions et des profils spéciaux demandant un long temps pour être fabriqués, temps pendant lequel les prix sont susceptibles de considérablement changer.

Un autre exemple montrera la nécessité d'évaluer les stocks très en dessous du prix de revient. Prenons le cas du sucre à la raffinerie. Cet exemple est particulièrement frappant, parce que les cours de la matière première, en l'espèce le sucre brut (sucre blanc n° 3), sont soumis à des variations considérables.

L'écart de raffinage, c'est-à-dire la différence entre le prix d'achat de la matière première et le prix de vente du sucre raffiné, est d'environ 170 francs par quintal, décomposé comme suit :

Droit de consommation	125 fr.
Taxe de raffinage	2 »
Frais de charbon	8 »
Frais de main-d'œuvre	15 »
	150 fr.
Marge (frais généraux et bénéfice).....	20 »
	170 fr.

Supposons, pour la commodité des calculs, que le stock de sucre raffiné d'une entreprise à la date du 1^{er} octobre 1928 soit de 100 tonnes : 15 tonnes ont été fabriquées au mois de juillet; 35 tonnes au mois d'août et 50 tonnes au mois de septembre.

Si le chef d'entreprise évalue ce stock d'après les règles généralement admises en comptabilité, c'est-à-dire au prix de revient (et encore dans notre exemple ne fait-il pas intervenir les frais généraux fort importants cependant dans le calcul du prix de revient), il obtient :

15 tonnes à 461 fr. 50 le quintal = 69.225 fr.

35 tonnes à 445 francs le quintal = 155.750 fr.

50 tonnes à 443 fr. 50 le quintal = 221.750 fr.

Le stock de 100 tonnes est évalué à.. 446.725 fr.
soit à raison de 446 fr. 725 le quintal.

Au cours du 1^{er} octobre, le sucre brut valait 243 fr. 50 et le raffiné 413 fr. 50.

L'évaluation au prix de revient est donc, dans ce cas, sensiblement trop élevée. L'exemple aurait été plus frappant encore si, au lieu de prendre en considération des cours à quelques semaines d'intervalle, nous avions choisi des cours d'une année sur l'autre.

Il résulte de cet exemple, comme de beaucoup de remarques analogues qui pourraient être faites au sujet d'autres industries, qu'il est impossible de fixer un type unique d'évaluation. Chaque industrie a ses nécessités, chaque branche ou corps de métier est contraint de se conformer à des usages opportuns ou même nécessaires aux intérêts particuliers.

On aboutit ainsi à cette constatation que tous les procédés d'évaluation sont acceptables, tant pour le fisc que pour les ayants droit, pourvu que ces procédés aient pour résultat des estimations maintenues à des taux aussi bas que possible et qu'ils restent constants d'un exercice à l'autre.

D. — *La notion de stock-outil.*

Indépendamment des questions d'évaluation, certaines personnes ont senti la nécessité, depuis quelques années, de dégager la notion de stock-outil. Depuis longtemps d'ailleurs, des auteurs avaient reconnu l'utilité du caractère de permanence et de constance de ce stock. Les théories comptables et scientifiques d'évaluation sont même fondées en partie sur ce caractère.

M. Bayart, dans une conférence faite à Tourcoing, a défini le stock-outil : « la portion du stock minimum permanent jugé indispensable à l'alimentation des métiers et à la marche de l'entreprise en vertu de l'assimilation de ce stock à l'outillage lui-même ».

On peut, en effet, distinguer deux catégories de stocks : tout d'abord les stocks, soit de matières premières, soit de produits fabriqués qui constituent des approvisionnements dans un but spéculatif. Ils sont essentiellement variables en quantité et dépendent uniquement des prévisions du chef d'entreprise. Si celui-ci escompte une hausse, il achètera beaucoup de matières premières et retardera la vente de ses produits. Si, au contraire, il prévoit une baisse, il retardera autant que possible le moment de passer ses commandes et tentera de vendre rapidement ses produits.

A côté de ces approvisionnements, il existe un stock immuable en quantité et irréductible, minimum indispensable à la marche même de l'entreprise. Cette fraction comprend d'abord tous les produits en fabrication, puis une partie des matières premières qu'on peut délimiter comme suit : l'industriel a besoin d'un approvisionnement en matières premières lui permettant de faire fonctionner son établissement pendant un temps plus ou moins long

et qui dépend principalement de la période nécessaire à la livraison des produits. Cette partie minima sera donc sensiblement égale à la quantité de matières premières consommées par l'entreprise pendant ce temps de livraison. Enfin, il faut comprendre encore une partie des produits achevés dont l'importance peut être déterminée par le procédé suivant: multiplier le débit moyen de l'entreprise par le temps moyen qui s'écoule entre l'achèvement et la vente des produits. Ce stock permanent, qu'on ne peut imaginer plus petit, est ce qu'on appelle le stock-outil.

On a opposé à cette idée le fait que les marchandises en stock sont destinées à être vendues et n'ont pas, par conséquent, le même caractère que les immeubles ou l'outillage servant à la production. Le stock-outil n'est cependant pas destiné à être vendu, car, en principe et en fait, l'industriel qui le vendrait appauvrirait son entreprise. Le stock-outil sert en outre de moyen de production. On pourrait prendre comme type le cas de la vitrine d'un bijoutier par exemple.

Il résulte de la notion qui précède une conséquence pratique extrêmement importante : le stock-outil doit se renouveler et rester identique à lui-même, soit en dimension, soit en poids, soit en quantité et non point en valeur. Aussi est-il dangereux de considérer comme bénéfice la différence qui peut apparaître entre la valeur du stock au début et à la fin de chaque exercice, car jamais la plus-value* ne sera réalisée (jusqu'à la liquidation de l'entreprise), puisque le stock-outil doit rester constant.

C'est l'industrie métallurgique qui a été amenée la première à reconnaître l'idée du stock-outil. En raison des fluctuations fréquentes des cours, les chefs d'entreprise de cette branche d'industrie ont estimé depuis longtemps leurs stocks, soit d'après une moyenne de plusieurs années, soit au prix de revient initial de la constitution du stock.

Le Législateur, après une vive discussion, a admis et

généralisé cette notion du stock-outil. En matière de dommages de guerre, la loi du 17 avril 1919 assimile les stocks à l'outillage et admet le paiement des indemnités d'après la valeur de remplacement. M. Bayart¹ dit à ce sujet : « Le stock de trois mois dans l'esprit de la loi constitue un véritable stock-outil ayant un caractère quasi-immobilier qui, au point de vue fiscal, ne saurait être traité différemment des indemnités immobilières elles-mêmes. »

La Commission supérieure des bénéfices de guerre semble admettre cette notion dans sa décision du 27 juin 1919² : « La société a été amenée à recourir à ce mode d'évaluation (évaluation au cours du jour avec réserve spéciale au passif pour ramener au cours de l'inventaire 1909) parce qu'elle doit avoir en magasin un stock important de métaux qu'il est nécessaire de maintenir toujours à un niveau minimum, sous peine d'arrêt de l'industrie; que ce stock ne fait pas fonction de produits destinés à la vente, mais d'agent de production au même titre que l'outillage. »

Puis : « considérant... qu'il n'en résulte pas plus un bénéfice pour l'entreprise que dans la hausse momentanée des outils, l'outillage comme le stock lui étant nécessaire au même titre pour son exploitation à peine de mettre fin à celle-ci... »

Pourtant, bien que le stock reste identique à lui-même, la Commission Supérieure admet que les plus-values pouvant apparaître sont des bénéfices distribuables et imposables. Elle explique ainsi sa décision : « considérant que... le stock à la différence de l'outillage est composé de marchandises qui sont destinées à être vendues... et qui sont constamment renouvelées; qu'ainsi leur prix de revient subit les effets de la variation des cours... »

Cet argument n'est pas probant et la solution adoptée

1. *Op. cit.*, p. 247.

2. *Revue des Bénéfices de guerre*, n° 524.

ne conviendrait certainement pas en matière de bénéfices industriels et commerciaux. Il faut, en effet, remarquer tout d'abord que, si le stock a augmenté de valeur, c'est uniquement par suite de la hausse des marchandises, puisque par définition il reste toujours constant. En outre, la loi du 1^{er} juillet 1916 créait une contribution extraordinaire sur les bénéfices de guerre, présentant les caractères d'un impôt sur le capital, alors qu'en aucune matière ces caractères n'existent dans le système légal de nos impôts sur le revenu. Enfin, la loi du 31 juillet 1917 frappe les bénéfices *réalisés* et on ne peut qualifier ainsi la plus-value des stocks. Il faut d'ailleurs remarquer que la Commission supérieure, dans sa décision précitée, reconnaissait aux industriels le droit de constituer une réserve spéciale régulatrice qui permettrait ainsi de compenser la plus-value apparue.

§ 3. — Le fisc et les évaluations.

A. — *La théorie fiscale jusqu'en 1927.*

La loi de 1917 n'envisage pas l'évaluation des stocks. Il n'y a pas à s'en étonner, puisque, nous l'avons vu, le Législateur n'avait pas prévu l'imposition d'après le bilan, mais seulement d'après le bénéfice d'exploitation. C'est l'instruction générale du 30 mars 1918 (art. 11, note 1) qui prescrit de considérer comme bénéfice la différence positive entre la valeur des stocks au début et à la fin de l'exercice. L'Administration peut donc arriver ainsi à taxer des *bénéfices en espérance* au lieu de ne les frapper qu'au fur et à mesure de leur réalisation. MM. Allix et Lecerclé¹ font remarquer que la taxe atteint les seules plus-values

1. *Op. cit.*, p. 378.

résultant de l'augmentation du stock en quantité; quant à l'augmentation en valeur, selon ces auteurs, elle n'est pas impossible à quelque titre que ce soit.

Sur ce dernier point, on doit remarquer que la plus-value due à la hausse des prix n'apparaîtra pas si les stocks sont estimés au prix de revient. Qu'arrivera-t-il, au contraire, s'il en est autrement? La détermination des valeurs sera plus ou moins exacte suivant les cas : elle dépend directement de la théorie de l'Administration.

Cette dernière, ne pouvant s'appuyer sur aucune base légale et se trouvant souvent arrêtée devant la diversité des procédés employés, s'est contentée longtemps d'affirmer le principe de l'imposition sans déterminer les modes de cotation à employer. C'était une porte ouverte à toutes les controverses qu'il importait de clore. D'après la réponse du ministre des Finances à la question n° 12.417 ¹, toutes les méthodes d'évaluation sont admises, pourvu qu'elles aboutissent à une estimation raisonnable; l'Administration se reconnaît d'ailleurs le droit de rectifier les évaluations inexactes.

Une série de réponses ministérielles autorise les procédés les plus divers; c'est ainsi que sont admises : l'évaluation au cours du jour ²; l'évaluation au prix de revient, même avec la possibilité de coter au cours du jour si celui-ci est inférieur au premier ³; l'évaluation au prix d'achat, quelle que soit la date des achats ⁴. L'Administration admet que les produits en cours de fabrication soient cotés au prix d'achat des matières premières augmenté des dépenses de main-d'œuvre.

1. *J. O.*, 24-6-27.

2. *R. Q. E.* 1.597, *J. O.*, 24-2-23.

3. *R. Q. E.* 7.806, *J. O.*, 16-2-27.

4. *R. Q. E.* 12.192, *J. O.*, 24-6-27.

B. — *L'accord intervenu entre l'Administration ,
et l'Union textile.*

Il semblerait donc qu'aucune difficulté ne dût survenir du fait des évaluations. Cependant, si la théorie de l'Administration centrale est extensive, beaucoup de contrôleurs manifestent des prétentions exorbitantes qui ont amené de multiples réclamations.

L'Administration a prétendu notamment vérifier les stocks dans tous les inventaires clôturant les exercices pour lesquels la prescription n'était pas encore acquise. La Chambre de commerce d'Angoulême, dans une délibération du 19 janvier 1927, adressée au Président du Conseil et au ministre du Commerce et de l'Industrie, s'est élevée contre cette prétention. Elle estime que dans des conditions très normales, le stock peut varier en quantité de 20 % et qu'il est par suite équitable que l'industriel puisse évaluer cette augmentation au prix d'achat des éléments divers qui le composent. Ce ne serait que pour les excès flagrants de stocks que l'Administration aurait le droit de réévaluer.

La délibération qui précède avait trait aux pourparlers engagés par l'Administration avec l'Union des Industries Textiles au sujet de la revision des évaluations des six dernières années.

La question a causé une émotion considérable dans tous les milieux industriels. Beaucoup ont cru, en effet, qu'il s'agissait d'une réévaluation de tous les stocks, tant de matières premières que de produits en fabrication ou achevés. On a craint, en outre, que les procédés d'estimation du fisc ne fussent abusifs et opposés à ceux des industriels. Enfin, pensait-on, une revision générale des stocks de toute l'industrie française devait amener une charge

nouvelle, d'où une crise économique fort inopportune à une époque de redressement financier.

Que faut-il penser de ces controverses?

Un certain nombre d'industriels appartenant aux branches textiles, au lieu d'estimer leurs stocks d'après les règles habituelles de la comptabilité, les faisaient figurer aux inventaires pour des sommes très inférieures à leur prix d'achat. Les prix qui servaient de base aux évaluations étaient sensiblement les prix d'avant-guerre.

L'Administration, en vertu du droit de révision que l'article 54 de la loi de 1917 lui reconnaît, a protesté contre cette méthode et émis la prétention de rectifier les déclarations des industriels depuis 1921.

Après des échanges de vue, un accord est intervenu entre l'Administration et les représentants de l'Union Textile. Cet accord a été fréquemment étudié en détail. Il suffira ici d'en exposer les principes: En premier lieu, il ne s'agissait que de la réévaluation des matières premières non encore transformées et nullement des produits finis ou en cours de fabrication. La portée de l'accord était donc limitée. Le second principe était celui de la majoration d'après un coefficient de dépréciation du franc par rapport à une monnaie étrangère. Ce principe fut très vivement discuté. On lui a opposé la théorie de la jurisprudence civile qui, avec la rigueur la plus extrême, n'a jamais consenti, en matière de contrats privés, à reconnaître la dépréciation de notre monnaie¹.

Le procédé adopté par l'industrie textile consistait à prendre pour base trois cours bas d'avant-guerre et de multiplier la moyenne de ces cours par le coefficient de dépréciation du franc par rapport au dollar. Il était prévu une décote forfaitaire de 20 0/0. Afin de ne pas imposer de trop lourdes charges à l'exercice en cours, trois sys-

¹1. Voir notamment à ce sujet un article de M. A. DESPAUX, *Information financière*, 25 juin 1927.

tèmes étaient envisagés et laissés au choix des entreprises pour l'application de ce procédé de cotation : la révision pouvait être faite par année sur inventaires — ou en une seule année avec le taux actuel de l'impôt (15 0/0) — ou enfin, en divisant la plus-value constatée en six parties égales et en leur affectant le taux de l'impôt correspondant à chaque année (8 à 15 0/0).

Les critiques adressées à cet accord ont été extrêmement vives. Presque toute la presse s'est élevée contre la charge supplémentaire imposée. Cependant, l'Union des Industries Textiles et les principaux industriels intéressés se déclaraient satisfaits: il était difficile de se montrer plus exigeant qu'eux. L'estimation obtenue grâce au procédé nouveau est, en effet, sensiblement inférieure à la cotation au prix de revient. Des indications contradictoires ont été données et l'on vit notamment *l'Information financière*, les 26 et 29 juin et 6 juillet 1927, prendre parti pour l'Administration et les 25 juin et 3 juillet pour les industriels.

La crainte de voir la réévaluation généralisée aux autres industries persista. Les Chambres de commerce d'Annonay, de Tourcoing, de Lyon, de Calais, de Tours, du Havre, de Limoges, de Saint-Quentin, ainsi que les grands groupements professionnels protestèrent. L'opinion fut particulièrement émue de la lettre du Directeur général des contributions directes adressée aux services locaux le 24 février 1927. Ce dernier, après avoir exposé les procédés à employer pour la revision des stocks dans les industries textiles, ajoutait, en effet : « Cette méthode n'est pas limitée au cas des industries textiles et peut être employée pour l'évaluation des matières premières de toutes les autres entreprises. » Malgré ces affirmations intéressées des agents de l'Administration, les bases adoptées pour l'industrie textile ne pouvaient être appliquées aux autres industries, notamment à la métallurgie, dont une nécessité professionnelle, nous l'avons vu, est de coter les inven-

taires très en-dessous du prix de revient. Ajoutons qu'une lettre du Président du Conseil, ministre des Finances, M. Poincaré à M. Poitou-Duplessy, député, tout en affirmant la possibilité d'évaluer au prix d'achat, ne fait que confirmer la lettre du Directeur des contributions directes.

Jusqu'à présent, cependant, l'Administration n'a pas essayé d'étendre aux autres industries sa prétention à la revision des stocks.

Les conséquences de l'accord intervenu entre le fisc et les contribuables de l'industrie textile, ne furent pas l'objet d'une aussi grande extension qu'on ne l'avait craint au premier abord. La limitation à l'industrie textile seule et aux stocks de matières premières et la tolérance relative du fisc concernant les procédés employés, ont restreint la portée de la théorie administrative. Il n'en reste pas moins vrai que l'existence de ce précédent pourrait faciliter ultérieurement à l'Administration une action plus générale et plus poussée dans la revision des évaluations des stocks.

Si même la jurisprudence en arrivait à consacrer le bien-fondé des exigences des agents du fisc à cet égard, il y aurait lieu, pour les industriels, de concevoir des craintes de contestations sur d'autres postes.

En première ligne seraient ainsi désignées pour être contestées par le fisc toutes les écritures passées dans les comptabilités pour les autres évaluations des postes d'actif, notamment pour l'outillage industriel et pour les immeubles.

CHAPITRE V

LES AMORTISSEMENTS

Dans toute bonne gestion commerciale et financière, la plus élémentaire prudence oblige les dirigeants à prévoir et à chiffrer les dépréciations subies par l'actif.

Lorsque la perte a été effective, *consommée*, l'opération se nomme *amortissement*. Elle se nommera *provision* si, au contraire, la perte est seulement prévue, non réalisée, mais cependant certaine.

L'amortissement est donc une opération qui consiste, en vue de l'extinction graduelle d'une perte, à prélever sur les bénéfices bruts une fraction correspondant aux moins-values subies par les éléments de l'actif pour une raison quelconque. C'est, en d'autres termes, la répartition d'une dépense sur la durée de son utilité. M. Quesnot¹ définit ainsi cette opération comptable: « L'écriture d'amortissement opère d'un même trait de plume la constatation de la perte et sa réparation par un simple changement d'étiquettes. »

§ 1. — Leur utilité.

Le fondement de l'amortissement est donc la perte. Pourquoi envisage-t-on celle-ci comme un phénomène nor-

1. *Op. cit.*, p. 347.

mal? L'explication en est des plus simples. Aucun élément de l'actif n'est éternel : les immeubles se détériorent avec le temps; l'outillage également; les machines perdent leur utilité professionnelle : un brevet est temporaire en droit et en fait; une concession est provisoire. Le fonds d'amortissement est constitué pour compenser la perte ainsi subie et permettre à l'industriel d'acheter du matériel neuf ou un brevet nouveau, sans aucun prélèvement sur le capital de l'entreprise.

Théoriquement, pour chiffrer avec exactitude les moins-values ou la perte subie, il faudrait donc estimer chacun des éléments de l'actif à sa valeur le jour de l'inventaire et, par ailleurs, constituer un fonds d'amortissement de valeur égale à la différence ainsi constatée avec le prix d'achat. Or ce procédé, très simple en apparence, est au contraire le plus souvent irréalisable dans la pratique. De plus, son emploi serait fort long et causerait de préjudiciables retards dans la marche des entreprises. Il n'est d'ailleurs pas admis par l'Administration¹.

Au lieu d'amortir d'après la perte réelle trop difficile à connaître, on considère qu'il est plus simple d'amortir d'après une base forfaitaire². Il suffit, dans ce cas, de connaître et de prévoir au besoin arbitrairement la durée probable de l'utilité de chacun des éléments d'actif et sa valeur.

Ces points méritent quelques explications, car c'est la durée de l'utilité qui importe et non l'existence matérielle de l'objet à amortir. A quoi peut servir, en effet, à l'entreprise une machine, même en bon état, si le produit qu'elle était destinée à fabriquer ne se vend plus ou si une nouvelle machine doit rendre la production moins onéreuse ou plus rapide. A quoi sera bon un brevet, même

1. Voir à ce sujet R. Q. E. 10.523, *J. O.*, 30-3-1927 et WAHL, *op. cit.*, Divis. 34 bis: l'amortissement doit être régulier, mais non forcément uniforme.

2. Voir sur ce point BATARDON, *op. cit.*, p. 147 et CHARPENTIER, *op. cit.*, p. 118.

non arrivé à expiration, si un procédé de fabrication meilleur a été trouvé depuis? Dans le calcul des amortissements, un chef d'entreprise doit donc prévoir cette durée et les règles de prudence doivent prescrire de raccourcir le délai dans la mesure du possible plutôt que de l'allonger.

La question de la valeur de l'élément d'actif à amortir n'est pas moins importante. Elle est devenue capitale depuis quelques années. Doit-on, en effet, prendre pour base d'amortissement le prix d'achat de chaque élément d'actif ou sa valeur de remplacement? Le résultat, suivant qu'on adoptera l'une ou l'autre méthode, sera très différent. Dans des conditions normales, c'est-à-dire pendant la stabilité monétaire, la valeur de remplacement peut être aussi bien supérieure qu'inférieure au prix d'achat. La détermination de ce point dépend du mouvement général des prix, du progrès, des conditions de la production de l'objet à amortir, etc... Si l'amortissement a été fait sur le pied du prix d'achat et si le prix qu'il faudra payer l'objet pour le remplacer est inférieur à cette base, il n'y a aucun inconvénient à amortir ainsi, car c'est un bénéfice qui ressortira de l'opération. Dans le cas contraire, la différence entre les deux prix constituerait une perte.

Il semblerait qu'aucune difficulté ne dût survenir à ce sujet en se rapportant au but de l'amortissement, c'est-à-dire : l'industriel doit retrouver une somme équivalente au remplacement de l'objet devenu hors d'usage ou sans utilité. Peu important donc les fractions qu'il soustraira chaque année de ses bénéfices pourvu qu'elles répondent à cet objet. C'est pourtant là un point très délicat qui a amené de nombreuses controverses entre les intéressés parce que les conséquences des inexactitudes des évaluations provoquent d'énormes différences dans les bénéfices. Si les fractions prélevées étaient trop grandes, l'amortissement ainsi constitué ne serait qu'une réserve déguisée; au contraire, si elles ne l'étaient pas assez, les bénéfices

qui viendraient à être distribués seraient fictifs pour partie. En effet, c'est sur son capital (réserves ou disponibilités) que l'industriel devrait prélever la portion insuffisamment amortie. Le raisonnement qui précède dérive directement du bon sens et il semblerait devoir conquérir l'accord de tous.

§ 2. — La théorie administrative.

Pourtant, bien que la doctrine soit presque unanime sur le point qui précède, l'Administration n'a jamais admis cette théorie.

A. — *Le principe de la reconstitution du prix d'achat.*

Le fisc a soutenu que l'amortissement avait pour but de « reconstituer le prix de revient », c'est-à-dire le capital employé à l'acquisition de chaque objet et non de couvrir sa dépréciation réelle. A son point de vue, peu important les variations de prix ou la dépréciation de la monnaie qui ont pu survenir; la dépense, seule, est admise par le fisc comme base d'amortissement. C'est là un sophisme dangereux qui, pour apporter à l'Etat des rentrées immédiates considérables, n'en constitue pas moins un état d'esprit extrêmement préjudiciable au patrimoine national de la France.

La théorie de l'Administration ne repose en outre sur aucune base solide. En fait, elle tend seulement à prélever sans droit logique une part du capital lui-même. Par suite du postulat cher au fisc, en résumé, seul le capital nominal autrefois investi peut être de nouveau à la disposition de l'exploitant.

Pour tenter, sinon de démontrer le bien fondé de

cette théorie, du moins de donner une base juridique à ses prétentions, l'Administration s'est appuyée sur le texte de l'article 4 de la loi du 31 juillet 1917 autorisant les amortissements « généralement admis par les usages » du commerce. D'après elle, la pratique des amortissements à la valeur de remplacement n'étant pas courante avant cette loi de 1917, il ne sied pas de l'admettre aujourd'hui. L'Administration oublie que les conditions, pour toutes les entreprises, ont singulièrement changé depuis la guerre et que cette notion a pris toute son utilité avec la hausse rapide des prix. Elle ne saurait donc s'insurger contre le fait que les industriels et les commerçants ont été contraints de s'adapter à une situation imprévisible jusqu'alors.

La propre théorie de l'Administration se retournera d'ailleurs contre elle (si d'ici là elle ne la modifie pas) lorsque le mouvement des prix prendra une orientation différente. C'est là une conséquence probable et future sur laquelle il serait bon de s'appesantir.

La théorie administrative n'en est pas moins extrêmement nette dans ce sens néfaste : elle résulte notamment de la réponse du ministre des Finances à une question écrite de M. Maillard, député¹. Le ministre s'exprime en ces termes : « Les seuls amortissements susceptibles d'être admis en déduction pour la détermination du bénéfice, servant de base à l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux, sont ceux qui correspondent à la dépréciation subie, par rapport à leur prix de revient, par les éléments à amortir. Mais il n'y a pas lieu de déduire les sommes affectées à la constitution de provisions destinées à faire face au remplacement des mêmes éléments moyennant un prix supérieur par suite de la hausse des cours. »

Ainsi, non seulement l'amortissement à la valeur de

1. *J. O.*, 9-5-23.

remplacement est impossible, mais les provisions destinées à compenser une perte connue et certaine sont considérées comme devant se fondre dans les bénéfices et leur être assimilées.

Il résulte par conséquent de cette réponse que les diverses méthodes comptables ayant été suggérées pour pallier aux inconvénients des variations de prix ne sont plus applicables.

C'est ainsi que M. Banès¹ avait préconisé une méthode qui, au moyen d'un amortissement constant et de provisions variables suivant chaque exercice, permettait d'amortir à la valeur de remplacement. Certes, une telle provision correspond bien à une perte « dont l'objet est nettement précisé et qui apparaît comme devant être subie dans un court délai » et à la définition d'une provision exempte d'impôt, qu'en a donné M. Lecerclé². Logiquement cette solution devrait donc être adoptée par les industriels et admise par l'Administration. Logiquement aussi, l'amortissement à la valeur de remplacement lui-même, devrait être admis et il ne l'est pas. La provision de M. Banès ne le serait pas davantage. La réponse à M. Maillard, déjà citée, est formelle à ce sujet.

Plus impossible encore sont les procédés d'estimation fondés sur la réévaluation d'actif, car ils conduisent à un résultat contraire à celui qu'on en attendait. Ils consistent dans une évaluation des différents postes de l'actif à leur valeur de remplacement et dans le calcul des amortissements en conséquence. Un tel système paraît aboutir au même résultat, mais il présente de graves inconvénients. Il est tout d'abord contraire à la théorie de l'Administration qui n'admet l'amortissement qu'au prix de revient. Remarquons cependant que le fisc n'a jamais contesté le

1. *Op. cit.*, p. 91.

2. *L'Impôt cédulaire sur les bénéfices industriels et commerciaux*. Imprimerie Nationale, 1922.

droit pour les industriels d'amortir après réévaluation. Le fait pourrait surprendre si on n'observait tout d'abord l'avantage que l'Etat peut en retirer. C'est qu'il résulte de cette dernière opération des plus-values considérables qui seront, nous l'avons vu, atteintes par l'impôt.

Aucun doute ne peut subsister à cet égard. L'article 15 du projet de budget de 1924, en effet, décidait que l'augmentation spontanée de l'actif devait être soustraite à l'impôt; or, cet article a été disjoint. C'est également l'avis de M. Wahl : « Le contribuable a le droit de valoriser son actif... La valorisation entraîne alors l'imposition¹ » et « il a le droit de revaloriser et alors l'augmentation de l'actif est imposable¹ ».

M. Imbrecq, lui-même, et ce dernier ne pourrait être taxé de parti pris contre le fisc, s'exprime ainsi à ce sujet² : « Cette pratique est absolument erronée. Agir ainsi, en effet, c'est reconnaître que l'actif, au lieu d'avoir subi une dépréciation, a, au contraire, acquis une plus-value... »

« Cette écriture ayant pour effet de porter la valeur de l'actif à sa valeur actuelle et réelle, il en résultera qu'aucun amortissement ne sera évidemment possible dans les résultats de ce même exercice; il ne pourra en être pratiqué qu'à l'exercice suivant, si l'actif ne subit pas une nouvelle plus-value. »

Si la théorie de l'Administration est formelle en ce qui concerne la base de l'amortissement, est-elle aussi rigoureuse envers les procédés et les modes de calcul de cette opération? Le texte de la loi de 1917 est extrêmement vague et laisse le champ libre à l'interprétation de l'Administration. Celle-ci, ainsi qu'en témoigne une série de réponses ministérielles³, admet que les amortissements

1. *Op. cit.*, Divis. 28-7. — En ce sens : *Revue des Impôts*, 1924, art. 1332.

2. *Op. cit.*, n° 554.

3. R. O. E. 7.307. *J. O.*, 26-2-26. — R. Q. E. 10.934, *J. O.*, 30-3-27. — R. Q. E. 12.172, *J. O.*, 21-8-27.

peuvent varier suivant les objets, les entreprises, les régions et les époques.

B. — *Les procédés d'amortissement.*

Tous les procédés sont en principe tolérés pourvu qu'ils remplissent certaines conditions. La première, nous l'avons vu, est que l'amortissement tende à constituer une somme égale au prix d'achat de l'objet. Quel que soit le procédé adopté, on devra retrouver au bout d'un certain nombre d'années la dépense effectuée. Seules, les modalités changent. Il faut de plus que l'amortissement soit régulier, sinon uniforme.

Cette dernière condition rend impossibles les amortissements « variables » calculés sur la dépréciation réelle. L'interdiction ne présente d'ailleurs que peu d'inconvénients; car si le procédé des amortissements variables est, en théorie, le meilleur et correspond le mieux à la notion même d'amortissement, nous avons vu qu'il était pratiquement irréalisable. Bien souvent, ceux qui préconisent ce mode détournent l'amortissement de son but et envisagent seulement la possibilité pour les industriels de le faire dépendre des résultats de l'exercice : opération blâmable, la dépréciation d'un objet ne dépendant certes pas des bénéfices réalisés.

L'amortissement « croissant » correspond à la valeur d'usage. Un élément d'actif d'une entreprise ne perd pas son utilité professionnelle d'une façon constante et régulière. Durant les premières années, le rendement et, d'une façon générale, les services rendus par un objet sont sensiblement aussi grands. Mais ensuite ils diminuent très rapidement. Aussi a-t-on préconisé un amortissement correspondant. Dans ce système, l'annuité augmente chaque année soit d'une façon constante (progression arithmé-

tique) soit d'une façon progressive (progression géométrique).

Malgré son apparence tentante, ce procédé d'amortissement présente lui-même de graves inconvénients. En ce qui concerne les machines, par exemple, les réparations, avec le temps, deviennent de plus en plus fréquentes et coûteuses et viennent augmenter considérablement l'importance de l'annuité. Il est en outre dangereux de reporter sur des exercices futurs les dépenses certaines, car personne ne sait ce que l'avenir réserve. Enfin, il est illogique de faire supporter ces dernières par les exercices postérieurs, car c'est au moment précis où la puissance de production de l'actif viendrait à être diminuée qu'on serait amené à lui faire supporter les plus lourdes charges.

L'amortissement « décroissant » est opposé à l'amortissement « croissant » et présente donc comme avantages les inconvénients de celui-ci. L'annuité décroît au lieu de croître les dernières années. Le montant de l'annuité est fixé à tant pour cent non plus du prix de revient originaire, mais de cette valeur diminuée de la somme déjà opérée. Ou encore, on calcule chaque annuité sur le prix de revient initial, mais d'après un taux qui s'abaisse chaque année suivant une progression arithmétique décroissante. Mais, à l'expiration du délai, la valeur ne sera pas complètement amortie. Le procédé est donc inapplicable aux objets dont le dépérissement est total. Il est également très compliqué.

Dans le dernier système appelé amortissement « constant », le taux est fixe et les annuités constantes. Ce procédé présente l'inconvénient de ne répondre à aucune réalité précise : il a, par contre, le grand avantage de la simplicité et de la facilité de calcul. Pour calculer l'annuité, il suffit en effet de diviser le prix d'achat par le nombre d'années prévu, les intérêts des sommes épargnées les premières années servant à compenser, au moins en partie,

la diminution du rendement. Le fisc n'a pas osé, jusqu'à présent, contester ce point.

Ce mode d'amortissement est le plus employé et l'Administration le préconise volontiers en raison de la facilité du contrôle qu'elle peut exercer sur lui.

C. — *La durée de l'amortissement.*

Si le fisc laisse, au moins théoriquement, une grande liberté aux industriels pour le mode d'amortissement, il n'en est pas de même en ce qui concerne le temps nécessaire pour amortir.

Bien que la prudence des commerçants qui amortissent aussi rapidement que possible soit des plus normales et des plus louables, bien qu'en agissant ainsi ils préservent non seulement leurs intérêts personnels, mais plus encore l'existence de leurs propres industries et par conséquent la permanence même de la matière imposable, le fisc a cru percevoir un danger pour ses propres intérêts. Un peu ingénument, il s'est dit qu'il percevrait davantage et surtout d'une façon immédiate s'il obligeait les contribuables à n'amortir annuellement qu'une faible partie de leur outillage et de leurs moyens de production. L'Administration, pressée de majorer ses rentrées de fonds et nullement préoccupée des conséquences indirectes et futures de ses procédés, n'a eu nul souci de continuer la gestion raisonnée de la fortune publique.

L'Administration a méconnu la nécessité industrielle d'amortir rapidement. C'est qu'elle n'a pas vu que la durée de l'utilité probable de tout moyen de production est difficile à connaître et toujours plus ou moins aléatoire.

L'amortissement rapide est pourtant indispensable. De plus, seule, la compétence de l'homme de métier peut en déterminer la durée; seul, le chef d'entreprise est capable

d'apprécier des éléments aussi difficiles à connaître. Pourquoi l'arbitraire de la fiscalité se substituerait-il inopinément et avec profit réel à l'expérience lentement acquise par des générations successives de producteurs?

Indépendamment des causes connues et certaines de diminution de valeur, des circonstances telles que l'usure anormale d'un objet ou d'une machine, un accident, un changement de mode, une invention nouvelle, une crise économique, etc... peuvent toujours survenir. Il est prudent de les prévoir. Si l'objet, complètement amorti, continue son rôle de production, il en résultera un bénéfice plus grand et le fisc n'aura rien perdu. Si, au contraire, l'objet devenu inutile n'est pas encore amorti, la charge de cet amortissement viendra grever les bénéfices réalisés par les autres éléments d'actif et le rendement de l'impôt en sera diminué.

L'impôt perçu sera globalement le même. La question de la durée d'amortissement ne présente donc d'intérêt que pour les industriels.

D. — *Les taux d'amortissement.*

Néanmoins, les prétentions du fisc se sont manifestées à cet égard par l'établissement de taux quasi-officiels pour chaque catégorie d'éléments d'actif.

Un tel procédé simplifie évidemment la besogne des agents de l'Administration, mais les résultats obtenus ne peuvent être que fort rarement conformes à la réalité, les nécessités industrielles étant très différentes suivant les cas. Et comme le fisc a toujours tendance à fixer des taux très bas, un certain nombre d'industriels subissent une gêne sensible. Cette gêne se manifeste notamment en ce qui concerne l'outillage et le matériel pour lesquels le taux de 10 % est considéré comme normal par l'Adminis-

tration, alors que fréquemment il devrait être plus élevé.

De nombreuses réclamations de la part des industriels à ce sujet ont toujours été repoussées par l'Administration. Celle-ci estime bien qu'en matière de taux d'amortissement aucune règle de droit n'est possible, que c'est une pure question de fait¹. Le taux peut donc varier, suivant les établissements, suivant la nature, le rôle et le rendement des objets. L'Administration admet bien encore des amortissements supérieurs aux amortissements normaux toutes les fois qu'un élément d'actif aura perdu une part trop considérable de sa valeur². Par conséquent, dit-elle, notre théorie est suffisamment souple pour s'adapter à toutes les circonstances; si un industriel trouve que le taux d'amortissement proposé pour un élément de son actif est trop bas, qu'il le prouve et nous admettrons un taux différent. Le fisc croit ainsi être juste; il se croit même généreux; mais sa justice, sa générosité sont toutes platoniques. Il fait des promesses irréalisables, car un chef d'entreprise ne peut étudier séparément tous les éléments d'actif de son établissement. La perte de temps qui résulterait, tant pour l'Administration que pour l'industriel, de la discussion sur chacun d'eux, serait considérable. La production, le bénéfice et la matière imposable en seraient d'ailleurs d'autant diminués.

Les exigences et les prétentions exorbitantes de certains contrôleurs ont amené déjà des entreprises à avoir un service spécial d'études fiscales. Les frais qui en résultent ne sont profitables à personne. Il ne faut pas s'étonner si les commerçants et les industriels se plaignent du temps perdu en études et en discussions devenues indispensables et s'ils demandent une application plus large de la loi. La liberté d'amortir serait certes préférable.

En limitant à l'excès les possibilités d'amortir rapide-

1. R. Q. E. 10.934, *J. O.*, 30-3-27. — R. Q. E. 12.172, *J. O.*, 24-8-27.

2. Inst. Minist. 30-3-18, art. 13. — R. Q. E. 12.334, 24-6-27.

ment, qu'elle l'ait voulu ou non, l'Administration a porté atteinte au capital actuel et compromis l'importance du capital futur. La seule raison de cette attitude du fisc vient de la gêne financière où se trouve l'Etat. Ce dernier en arrive ainsi à préférer grever lourdement l'avenir pour quelques avantages actuels. C'est la conséquence d'une politique fiscale à trop courte vue. On ne saurait trop insister sur le danger d'une semblable mentalité qui afflige profondément tous les milieux juridiques et d'affaires.

Est-ce ici la place d'ajouter à ce qui précède l'indication d'un autre danger auquel peut-être les zélés, mais imprudents agents du fisc n'ont peut-être pas suffisamment songé?

En empêchant le chef d'entreprise de prendre des mesures trop compréhensibles de prudence, l'Administration ne poussera-t-elle pas celui-ci à trouver dans sa comptabilité des moyens de dissimulation toujours nouveaux, toujours plus détournés et que le fisc trouvera petit à petit seulement, à grands frais et de plus en plus difficilement? Qu'advient-il, dans l'intervalle, de la sincérité des écritures, de l'exactitude des bilans et ne faut-il pas prévoir dans quelques années, à la suite de mesures mal étudiées et trop simplistes, de grosses difficultés et ce qui est plus encore, la disparition d'un esprit de prudence et d'épargne dont les industriels et commerçants français ont, jusqu'à présent et quoi qu'on en dise, toujours fait preuve?

CHAPITRE VI

LES RÉSERVES ET LES PROVISIONS

Si l'amortissement a pour but de compenser une perte consommée, la provision est destinée à couvrir une perte certaine, quoique ne s'étant pas encore produite. La réserve sert à garantir d'une perte éventuelle, probable, ou seulement possible; elle a encore pour but de permettre l'accroissement de l'affaire, sans appel de fonds nouveaux.

D'après la théorie administrative, si les amortissements sont admis en déduction (et nous avons vu avec quelles réticences) les réserves, au contraire, sont toujours considérées comme bénéfices acquis.

Quant aux provisions, dont la nature exacte est souvent difficile à définir, elles sont tantôt assimilées aux réserves et considérées comme bénéfices, tantôt envisagées comme une charge de l'entreprise au même titre que les amortissements. Sur ce point, encore, l'Administration fait valoir ses droits d'investigation et conteste fréquemment les écritures que les chefs d'entreprise avaient cru devoir passer.

Les provisions sont admises en déduction « lorsqu'elles n'ont pas trait à des pertes seulement éventuelles, auquel cas elles ne seraient que des réserves déguisées et pourvu que leur objet soit nettement précisé¹ ». L'article 22 de l'instruction du 30 mars 1918 stipule que si la perte en prévision de laquelle la provision a été constituée

1. Inst. minist. 30-3-18, art. 22

ne se produit pas, cette provision doit être alors rapportée et considérée comme bénéfice. A quel exercice sera porté le montant de la provision? D'après R. Q. E. 1.156¹ et R. Q. E. 6662², les bénéfices qui ressortiraient ainsi doivent être inscrits au compte de l'exercice au cours duquel on a constaté que la perte prévue ne s'est pas produite.

On voit par suite de ces précisions à quelles strictes conditions les provisions sont admises en déduction.

L'usage des provisions et des réserves est pourtant indispensable : personne ne saurait le contester. Le Législateur en a toujours si bien compris la nécessité qu'il en est venu lui-même à obliger tous les chefs d'entreprise à constituer une réserve de 10 % du capital social³. Le fisc a considéré cependant avec sérénité que ces mêmes réserves étaient imposables.

§ 4. — Les différentes sortes de réserves et leur nature juridique.

Quelles sont les différentes réserves et quand sont-elles valablement constituées? On peut considérer qu'il existe trois catégories de réserves : les réserves *obligatoires*, les réserves *facultatives ou volontaires* et les réserves *occultes ou déguisées*.

L'obligation de constituer une réserve vient, soit de la loi, soit des statuts. La loi de 1867 a rendu obligatoire la mise en réserve de 5 % des bénéfices jusqu'à concurrence d'une somme équivalente à 10 % du capital social. Il se trouve en outre que les statuts fixent souvent une proportion minima de bénéfice qui ne peut être distribué : c'est la réserve statutaire.

Une fois extraites des bénéfices de l'année la réserve

1. J. O., 6-11-24.

2. J. O., 25-2-25.

3. Loi du 24 juillet 1867, art. 36.

légale et les réserves statutaires, on y ajoute facultativement une partie de ce qui reste en surplus. Cette fraction est déterminée arbitrairement chaque année par les dirigeants de l'entreprise; elle peut être plus ou moins considérable suivant l'importance relative des bénéfices de l'année, les besoins et les possibilités de développement de l'affaire. C'est là l'un des points qui amènent le plus souvent des discussions dans les sociétés par actions où, nous l'avons vu, les actionnaires et les porteurs de parts ont des intérêts souvent différents de ceux du conseil.

Afin d'éviter les distributions trop importantes de bénéfices, souvent aussi pour dissimuler la valeur réelle de l'affaire, ou même parfois pour frauder les ayants droit aux bénéfices, les dirigeants d'une entreprise constituent des réserves occultes. On pourrait classer sous cette rubrique toutes les plus-values non réalisées, bien que personne ne puisse, en cette matière, incriminer la gestion de l'entreprise tant que la liquidation ne s'impose pas. En dehors de ces sortes de réserve, il pourrait exister encore une forme frauduleuse et rigoureusement interdite de réserve occulte : celle qui consiste à fausser les écritures. Il est évident qu'il ne peut s'agir ici de cette catégorie de réserves.

Il est utile de remarquer que si les réserves exagérées portent parfois préjudice à certains intéressés, elles n'ont au contraire que des effets excellents, tant pour la valeur et le crédit de l'affaire que pour la fortune publique.

La constitution d'une réserve augmente la valeur de l'affaire et son capital réel au même titre que l'achat d'une machine. Nul ne pourrait y toucher sans atteindre le capital ou la sécurité de l'entreprise.

L'Administration, pas plus que le législateur, n'ont tenu compte de la nature juridique des réserves.

Cette négligence a amené des conséquences importantes.

Pour déterminer la nature juridique des réserves; il est indispensable de faire appel à la théorie civile de l'aménagement. Elle seule peut expliquer la transformation de revenus en capital qui s'opère avec la constitution d'une réserve. Elle tient compte de la volonté de l'homme, non de la nature de la réserve en soi. Du produit du capital et de son travail, le chef d'entreprise détermine quelle part doit rester revenu (bénéfice distribuable) et quelle part doit être transformée en capital (réserves). La réserve n'est en effet que du revenu épargné et répond ainsi à la définition du capital.

Si un impôt vient à frapper les réserves, il peut frapper soit le revenu, soit le capital, suivant l'époque où les réserves sont atteintes.

Sont-elles frappées à leur formation? Il s'agit bien alors d'un impôt sur le revenu qui présente par ailleurs l'inconvénient de gêner la formation du capital et de retarder le développement de l'entreprise.

Sont-elles frappées au contraire à tout autre moment? Il s'agit d'un véritable impôt sur le capital.

Il ne devrait pas y avoir de doute à ce sujet pour les réserves obligatoires et particulièrement pour la réserve légale.

En matière de réserves facultatives, la question est plus délicate. Si la nature de la réserve n'est pas modifiée, un argument d'ordre pratique serait présenté immédiatement: il serait aisé de dire en effet que l'exonération d'impôt des réserves amènerait les industriels à ne plus distribuer de bénéfices et à constituer des réserves considérables. Le fait est incontestable, mais serait-il aussi nuisible qu'on le soutient? D'autre part, l'abus de ce mode de procéder serait fort critiqué par les actionnaires aux assemblées générales et l'exclusivité de son emploi serait par suite vite abandonnée.

La constitution de réserves importantes accroîtrait le

capital de la nation et augmenterait rapidement sa puissance productive. La constitution des réserves, elle-même, serait limitée par les exigences des actionnaires qui préféreraient toujours le présent à l'avenir et qui ont besoin de leurs revenus pour leurs dépenses annuelles. D'ailleurs, si les entreprises passaient outre à ces désirs, les titres à revenu fixe et notamment les fonds d'Etat auraient davantage la faveur du public, ce qui présenterait un incontestable intérêt pour tous.

§ 2. — La taxation des réserves au titre de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux.

Si nous quittons le domaine théorique, deux questions se posent au sujet de l'imposition des réserves. La première concerne l'imposition des réserves au titre de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux, et la seconde, l'imposition des réserves au titre de l'impôt général sur le revenu.

L'intérêt de la première est évident; la seconde n'est pas moins intéressante, bien que l'impôt général soit un impôt essentiellement personnel. Elle ne peut se poser, bien entendu, que pour les sociétés de personnes. Suivant que les réserves seront ou non imposées au titre de l'impôt général, ce mode de société sera amené en effet à disparaître ou au contraire à prendre de l'extension.

La théorie administrative a été constante sur la première question. Le fisc a toujours soutenu son droit sur les réserves, au titre de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux¹. Son argumentation est d'ailleurs très

1. Instruction du 30 mars 1918, art. 21.

M. Imbrecq cite (*op. cit.*, p. 217) : R. Q. E. 2.293, Ch. 1925, p. 1554. — R. Q. E. 1.350, Ch. 1924, p. 4.373. — Ch. Déb. 1908, p. 1.421 : les réserves destinées à donner une fixité au secours des ouvriers ne sont pas admises en déduction. — R. Q. E. 19.494, *J. O.*, 19-1-24 : les sommes prélevées par une société coopérative, en vue de la constitution d'une réserve de prévoyance, ne sont pas non plus admises en déduction.

simple : les réserves ne peuvent être constituées que sur les bénéfices. L'article 4 de la loi du 31 juillet 1917 ne leur est pas applicable, car elles ne sont point une charge de l'entreprise, même en ce qui concerne les réserves légales ou statutaires, puisqu'elles ne peuvent être constituées que lorsque toutes les autres dépenses ont déjà été supportées. Cette affirmation pourrait prouver tout au plus qu'il y a une certaine hiérarchie entre les charges, que les dépenses de personnel, par exemple, doivent être réglées avant que la réserve légale ne soit inscrite au passif.

Il est cependant équitable de remarquer qu'il y a une différence de nature entre la charge résultant d'une réserve et la charge résultant d'un amortissement.

Cette différence apparaîtra lorsque l'entreprise sera en perte. Dans ce cas, les opérations ne peuvent être effectuées en fait, mais, si l'amortissement figure dans les écritures et vient ainsi augmenter la perte d'exploitation, il n'en est pas de même des réserves qui ne sont prélevées que s'il y a des bénéfices. Il n'en résulte pas moins que l'actionnaire ou l'exploitant isolé ne pourra rien recevoir de l'entreprise, tant que toutes les charges, réserves obligatoires comprises, n'auront pas été supportées.

Peu importe l'emploi du bénéfice, au point de vue de l'imposition au titre de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux. Ce n'est pas l'emploi du bénéfice qui est taxé, mais le bénéfice lui-même. La mise en réserve d'une partie de ce bénéfice n'est donc pas exonérée de l'impôt.

Si personne n'a contesté le principe de l'imposition des réserves en général, on a vivement critiqué la taxation de la réserve légale en raison du caractère obligatoire de celle-ci ¹.

Cette réserve est généralement considérée comme une charge sociale. De plus, la jurisprudence lui a reconnu le caractère d'un capital et a tiré de ce principe d'import-

1. BESSON, *op. cit.*, p. 248.

tantes conséquences pratiques. Enfin, l'article 3 de la loi du 1^{er} juillet 1916 sur les bénéfices de guerre a stipulé formellement la déduction de la réserve légale : « Le produit net, en période de guerre, est calculé en établissant le bilan, pour chaque entreprise, suivant les règles antérieures propres à cette entreprise, notamment en déduisant, s'il y a lieu, la somme nécessaire à la réserve légale... »

L'impôt sur les bénéfices de guerre était une contribution extraordinaire : l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux ne pouvait pas être plus rigoureux.

La loi du 31 juillet 1917 n'a pas nettement affirmé le principe de la déduction de la réserve légale. L'Administration en a conclu à son imposition. L'instruction générale du 30 mars 1918, paragraphe 31, est formelle sur ce point. La théorie administrative n'a pas varié depuis lors ainsi qu'en témoignent de nombreuses réponses ministérielles¹. Enfin, le Conseil d'Etat, dans ses arrêts des 10 mars et 27 juillet 1923, a consacré les prétentions du fisc à cet égard.

§ 3. — La taxation des réserves au titre de l'impôt général sur le revenu.

La question de l'imposition des réserves, au titre de l'impôt général sur le revenu, a été beaucoup plus discutée. Elle a été fréquemment étudiée en détail²; aussi n'insistons-nous pas sur ce point. C'est en cette matière que

1. Notamment R. Q. E. Giraud, député, *J. O.*, 23-6-22. Déb. Ch., p. 1.950 et R. Q. E. Macarez, député, *J. O.*, 25-1-23, n° 15.972.

2. Voir notamment à ce sujet : BAYART, *op. cit.*, p. 302. — BANÈS, *op. cit.*, pp. 103 et suiv. — *Revue des impôts*. — *Revue des Industries métallurgiques et minières*, 1-22, 5-22, 16-22 et 6-23, 7-23.

l'opportunisme du fisc s'est particulièrement affirmé. Cette question démontre que, dès qu'une richesse peut exister, elle devient immédiatement imposable aux yeux de l'Administration.

Le fisc, en effet, déclarait imposables au titre de l'impôt général sur le revenu les réserves des exploitants isolés et des sociétés de personnes¹, et non des sociétés de capitaux. La nature des réserves est cependant la même. Mais dans le premier cas il était facile de connaître, pour chacun des associés, le montant des réserves de son affaire, tandis que dans le second, il était impossible de faire le décompte de la part de réserves que détient chaque capitaliste dans son portefeuille. C'est une injustice flagrante.

Rappelons brièvement les différentes phases de l'évolution de la question.

Une proposition de loi de M. Isaac² fut introduite dans le projet de budget de 1922. Elle était ainsi rédigée : « Dans le calcul du revenu global, seront admis en déduction les bénéfices industriels et commerciaux soumis à l'impôt cédulaire, les réserves de toute nature constituées au moyen de ces bénéfices sans toutefois que cette déduction puisse dépasser les trois quarts des bénéfices ci-dessus visés. » La Commission des Finances modifia cette proposition quant à la forme seulement; la déclaration d'impôt devait comprendre, d'après le nouveau texte : « toutes sommes prélevées sur les bénéfices nets de l'exercice pour être, soit distribuées aux associés, soit portées au crédit de leurs comptes courants, à l'exclusion de la fraction des bénéfices portés aux réserves sociales... »

Lors de la discussion devant la Chambre des députés³, le Commissaire du Gouvernement, M. Beaudoin-Bugnet,

1. R. Q. E. Roques, 27-1-22, *J. O.*, 8.3-23, Ch. Déb., p. 674. — « Chacun des associés est imposable au titre de l'impôt global sur les réserves constituées par la Société. » En ce sens R. Q. E. Maillard, 18-11-21, *J. O.*, 15-12-21, Ch. Déb., p. 5.145.

2. Proposition 2.997.

3. Séance du 14 décembre 1921. *J. O.*, pp. 5.079 et 5.083.

Directeur général des contributions directes, présenta contre ce texte les arguments suivants : il lui reprocha d'amener une diminution des recettes dans les budgets prochains, par l'imposition des réserves à la dissolution; l'Etat serait en quelque sorte associé aux risques et pourrait, en cas de perte, ne rien percevoir. M. Beaudoin-Bugnet fut violemment attaqué par MM. Isaac et Le Mire. Mais M. Doumer, ministre des Finances, posa la question de confiance et la disjonction de l'article fut votée.

MM. Isaac et Prevet reprirent la proposition précédente qui fut introduite dans la loi de Finances de 1923 où elle forma l'article 1 B. Le texte, après modification de la Commission des Finances, fut adopté par la Chambre des députés¹.

La rédaction définitive était la suivante :

« Art. 1 B. — L'impôt général sur le revenu dû par les associés en nom collectif, ainsi que par les gérants de sociétés en commandite simple peut, à la demande des redevables, être établi sans tenir compte des bénéfices affectés par la société à la constitution de réserves statutaires ou spéciales, jusqu'à concurrence de 50 % de son bénéfice total annuel, à condition que ces réserves soient reconnues nécessaires au fonctionnement normal, à l'amélioration ou à l'extension de l'entreprise... »

Lors de la discussion au Sénat, la Commission des Finances proposa la disjonction de l'article. Après une discussion assez vive entre MM. Coignet et Boivin-Champeaux, et M. H. Bérenger, rapporteur général du budget, l'article fut définitivement rejeté. Néanmoins, M. de Lasteyrie, ministre des Finances, bien qu'ayant demandé au Sénat d'accepter la disjonction, promit d'étudier la question et

1. Chambre Déb. *J. O.*, 13-1-23, p. 49; *J. O.*, 27-1-27, p. 407.

de présenter un projet séparé dans ce sens. Il n'en a plus été question depuis.

En même temps que la question était discutée devant le Parlement, de nombreuses réclamations de contribuables étaient portées devant les juridictions administratives.

La jurisprudence fut longue à s'établir et les diverses décisions des conseils de préfecture ne permirent pas de déterminer quelle serait la solution définitive. Les conseils de préfecture, en effet, tantôt confirmèrent, tantôt infirmèrent la thèse de l'Administration des finances. C'est ainsi que deux arrêtés du conseil de préfecture de la Seine, en date du 19 juin 1923 et un arrêté du conseil de préfecture du Rhône du 19 février 1923 se prononcèrent pour l'exemption des réserves et semblèrent ainsi suivre la voie devant laquelle le Parlement avait hésité.

D'autres arrêtés, notamment celui du conseil de préfecture de la Loire du 29 novembre 1918 admettaient la thèse fiscale. Un certain nombre de pourvois a été porté devant le Conseil d'Etat qui allait ainsi résoudre le problème.

Par son arrêt du 5 février 1925, le Conseil d'Etat a statué dans le sens de l'Administration en confirmant l'arrêt du conseil de préfecture de la Loire du 29 novembre 1918. Il a refusé à des associés le droit de déduire de leurs revenus imposables à l'impôt général sur le revenu leur part de bénéfices affectés à la constitution d'un fonds de réserve. Il s'appuie sur l'article 1^{er} du décret du 17 janvier 1917 qui interdit à l'exploitant isolé de déduire les sommes mises en réserve et a décidé que les associés en nom collectif devaient être assimilés à des exploitants isolés.

Cette solution est juridiquement critiquable, notamment en raison des principes généraux de l'impôt global sur le revenu et de la nature juridique des sociétés. Elle est

regrettable surtout pour des raisons pratiques : de nombreuses sociétés de personnes ont été transformées en sociétés à forme différente dans ce seul but de faire échapper leurs réserves à l'impôt général sur le revenu. Certes, personne ne peut les incriminer sur ce chef puisque, nous l'avons vu, la seule raison de l'exemption des sociétés de capitaux est l'impossibilité pratique de frapper leurs membres.

La forme de sociétés à responsabilité limitée, créée par la loi du 7 mars 1925, a pris un grand développement en raison précisément de l'exemption de l'impôt général sur le revenu dont bénéficient leurs réserves. L'Administration n'a pas osé, en effet, leur appliquer sa théorie, ainsi qu'il résulte de la réponse ministérielle à M. Thoumyre, député¹, qui s'exprime ainsi : « La jurisprudence que le Conseil d'Etat a adoptée, dans l'arrêt ci-dessus visé, en considération de la nature particulière des sociétés en nom collectif, ne paraît pas susceptible de s'appliquer aux membres de sociétés à responsabilité limitée régies par la loi du 7 mars 1925. Etant donnés le caractère propre et le mode de gestion de ces dernières sociétés, il y a lieu d'admettre que leurs membres n'auront à déclarer comme revenus imposables pour l'établissement de l'impôt général que les sommes mises effectivement à leur disposition, à l'exclusion de celles qui, étant affectées à des réserves, n'auront pas été distribuées... »

En ce qui concerne les sociétés en commandite, si l'Administration soutient l'assimilation des commandites aux associés en nom collectif, elle a admis² pour les commanditaires la solution et le criterium adopté pour les sociétés anonymes par l'arrêt du Conseil d'Etat du 15 février 1923³. Pour que l'impôt général sur le revenu soit perçu, le prin-

1. *J. O.*, 25-6-25.

2. R. Q. E. Couteaux, *J. O.*, 5-8-25. — R. Q. E. Girard, *J. O.*, 14-12-25.

3. *Gaz. Trib.*, 24-3-23.

Le principal caractère que doivent présenter les réserves est la libre disposition. Si les réserves sont distribuées en espèces, elles sont immédiatement imposables. Si elles sont distribuées sous forme d'actions gratuites, elles ne sont imposables que si ces actions sont librement cessibles ou si elle ne le sont pas, dès qu'elles le deviennent.

CHAPITRE VII

LE REPORT A NOUVEAU DES PERTES

Les articles 2 et 3 de la loi du 31 juillet 1917 établissent un impôt annuel sur les bénéfices réalisés par les industriels et les commerçants pendant l'année ou l'exercice précédent.

Cette règle se comprendrait parfaitement et serait rigoureusement logique si l'on admettait *a priori* la thèse du bénéfice d'exploitation. Ce bénéfice est en effet la différence entre les recettes et les dépenses effectuées au courant d'un même exercice. Toutefois l'Administration, nous l'avons vu, contrairement à l'esprit de la loi, a interprété l'expression « bénéfice » dans son sens commercial et même dans une acception plus large encore. Non seulement elle a contesté la plupart des écritures des évaluations du chef d'entreprise, mais elle a refusé catégoriquement d'accepter, pour l'évaluation de ses droits, un usage établi de façon constante et nécessaire en matière commerciale : le report à nouveau des pertes.

Quelle est la signification exacte de ce terme? En matière commerciale, on ne peut distribuer de bénéfices qu'autant que les pertes antérieures ont été couvertes. Cette règle est tout à fait normale, si l'on se reporte à la définition du bénéfice commercial¹. Le bénéfice commer-

1. Voir ci-dessus, pp. 14 et suiv.

cial est la différence entre le capital initial et la valeur de l'affaire le jour de sa liquidation. Le bénéfice, quand il existe, n'est donc certain qu'à ce jour. Ce n'est que par tolérance qu'on peut distribuer une partie du bénéfice réalisé au cours de l'existence d'une entreprise. Si donc il y a eu perte, c'est-à-dire lorsque la différence entre l'actif et le passif est négative, il ne pourra y avoir les années suivantes de bénéfice, tant que la perte antérieure n'aura pas été compensée.

Tout le monde devrait comprendre ce principe. La théorie administrative y est cependant opposée. Le fisc, en effet, n'admet pas le report à nouveau des pertes sur les exercices futurs¹. Un industriel peut travailler à perte durant plusieurs années; s'il fait une année de bonnes affaires, il sera imposable aussitôt sans répétition des pertes des années antérieures, quand bien même il aurait déjà perdu à ce moment la moitié de son capital.

Il est inutile d'insister sur les arguments d'équité militant contre la prétention administrative. Le fisc, il ne faut jamais cesser de le répéter, n'envisage que le rendement de l'impôt et néglige presque totalement les principes qui régissent notre Droit. De plus l'Administration, en cette matière, n'est même pas logique, *puisqu'elle a adopté une solution absolument opposée à sa propre théorie* : le bénéfice imposable sera une différence de capitaux si cette différence est positive; mais, si elle est négative, c'est le bénéfice d'exploitation qui sera taxé.

En d'autres termes, l'Administration, en empêchant l'entreprise de se couvrir contre les pertes possibles, participe largement aux bénéfices et ne veut pas connaître les pertes. En termes crus, on pourrait avancer que c'est là une provocation directe à la fraude puisque, sans ce moyen, le commerçant en perte verrait à bref délai s'évanouir

¹. R. Q. E. 6.365, *J. O.*, 13-7-24. — R. Q. E. 20.394, *J. O.*, 6-3-24. p. 1144.
— R. Q. E. 15.972, *J. O.*, 25-5-23. — R. Q. E. 4.631, *J. O.*, 19-10-21.

sa raison d'existence. Tous les tribunaux annuleraient comme lésive une clause semblable de participation en droit privé. Doit-on imaginer qu'elle est plus juste parce qu'elle est imposée par l'Etat?

Un tel abus est flagrant et la doctrine est unanime à regretter une pareille solution. Lorsqu'on adopte une thèse, il faut en tirer toutes les conséquences pratiques. Or il est inadmissible qu'on puisse faire un choix entre ces conséquences pour rejeter celles qui ne sont pas conformes à son propre intérêt.

En admettant la thèse du compte d'exploitation telle qu'elle découle de l'esprit de la loi, il était parfaitement logique de ne pas tenir compte des pertes en capital, puisqu'on n'impose pas les plus-values de même nature. Cependant, même dans ce système, il demeurerait logique et équitable de déduire du bénéfice de l'année les pertes d'exploitation des années précédentes.

Avec la thèse du bilan, qui fait état des plus-values en capital, il est parfaitement normal de déduire du bénéfice de l'année, en plus des pertes d'exploitation, les pertes en capital.

L'Administration n'admet aucune déduction; elle a toujours été formelle sur ce point et le Conseil d'Etat, dans ses arrêts du 11 avril 1924 et du 26 juillet 1926, a sanctionné cette doctrine.

Les arguments qui ont été présentés à l'appui de cette thèse reposent sur l'article 2 de la loi du 31 juillet 1917 et sur les solutions survenues en matière de bénéfices de guerre. L'article 2 de la loi de 1917 s'exprime ainsi : « Il est établi un impôt annuel sur les bénéfices réalisés par les industriels et les commerçants pendant l'année précédente... »

Or ce n'est pas parce qu'un impôt est annuel que l'assiette de cet impôt doit, elle aussi, être annuelle. Le calcul peut être fait sur plusieurs années. De plus, la loi elle-même

n'empêche nullement de considérer les pertes des exercices précédents comme une charge venant en déduction des bénéfices de l'exercice présent. Enfin, le texte, parfaitement logique dans le système du compte d'exploitation, n'a pas sa raison d'être avec la doctrine administrative. C'est précisément l'un des arguments, nous l'avons dit, contre cette doctrine et la fausse interprétation de la loi de 1917.

Quant aux précédents qui résultent des décisions de la Commission supérieure des bénéfices de guerre¹, ils ne présentent qu'une valeur toute relative, la loi du 1^{er} juillet 1916 établit un impôt extraordinaire nettement différent de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux qui fait partie d'un système fiscal cohérent. On pourrait objecter encore la différence de régime entre cet impôt et les autres impôts, l'impôt foncier par exemple, en ce qui concerne le sens du principe de l'annualité.

Aucun argument sérieux ne peut appuyer la doctrine administrative et les arrêts du Conseil d'Etat. Le fisc a tiré du principe de l'annualité des conséquences qui, là encore, ne visent que le rendement de l'impôt.

Il semble qu'une solution meilleure doive, dans un délai relativement rapproché, être apportée dans cette question. Un article tendant à tenir compte des pertes antérieures dans la détermination du bénéfice imposable a été introduit dans le projet de budget de 1929.

1. Décisions de la Commission supérieure des bénéfices de guerre du 30 novembre 1917 et du 28 décembre 1917.

TROISIÈME PARTIE

LA RÉVISION DES BILANS

TROISIEME PARTIE

LA RÉVISION DES BILANS

A la suite de la stabilisation légale, on a été amené à se poser une question nouvelle : celle de la révision des bilans. Celle-ci peut être envisagée à plusieurs points de vue, mais avant tout elle soulève un problème fiscal qu'il nous faut essayer de résoudre. Sans doute l'étude de la révision des bilans amènera-t-elle forcément à sortir de ce cadre et à aborder, notamment, le point de vue comptable, mais nous essaierons ici de limiter notre étude et d'examiner la question au seul point de vue fiscal.

Les avis à cet égard sont partagés : les uns préconisent une révision obligatoire des bilans dans un but de clarté et de sincérité et demandent la modification et l'élargissement de la jurisprudence fiscale en matière de plus-values et d'amortissements.

D'autres demandent une révision, également obligatoire, mais sans modification de la jurisprudence fiscale, dans le seul but de frapper ce qu'ils considèrent comme des plus-values.

Nous allons étudier les arguments présentés en faveur de ces deux opinions et nous verrons comment la question de la révision peut être résolue en France; mais auparavant il est nécessaire d'examiner quelle solution a trouvée l'Etranger au problème de la réadaptation des bilans posé par la dépréciation monétaire.

CHAPITRE PREMIER

LA RÉVISION A L'ÉTRANGER

§ 1. — La révision en Allemagne.

La réforme monétaire allemande a été accomplie à la fin de l'année 1923, époque où la monnaie légale n'avait pratiquement plus aucune valeur. Le bon résultat de l'institution du Rentenmark, monnaie uniquement fiduciaire, artificielle, sans garantie véritable (la réalisation d'une hypothèque générale étant pratiquement impossible) tient en grande partie au besoin général de stabilité et au caractère provisoire et temporaire de la réforme. Le retour à l'étalon-or allait, quelques mois plus tard, donner à la nouvelle monnaie plus de solidité. Désormais, il devenait possible de chercher à voir clair dans les écritures.

La terrible crise économique que l'Allemagne a traversée après le remplacement de sa monnaie a rendu chez elle la nouvelle adaptation des bilans plus nécessaire encore. Cette révision a été rendue obligatoire par l'ordonnance du 28 décembre 1923 qui prescrivit à tous les chefs d'entreprise d'établir, à la date du 1^{er} janvier 1924, un inventaire et un bilan en marks-or sur la base duquel devait être déterminé le capital social. Ainsi, en Allemagne, la révision portait à la fois sur l'actif et sur le passif. Il ne pouvait d'ailleurs en être autrement, puisque l'ancienne monnaie avait perdu la qualité de cours légal.

Quelles ont été les modalités adoptées en cette matière?

Aucune règle précise n'avait été édictée pour la réévaluation. L'estimation de l'actif des entreprises sur la base du mark-or s'est révélée en pratique trop élevée, dès 1925, avec la chute d'un grand nombre d'établissements. Le prix d'achat, la valeur de remplacement perdirent tout intérêt devant la notion de valeur d'usage, c'est-à-dire de la valeur du moyen de production en fonction avec les débouchés et les possibilités de crédit.

En ce qui concerne le passif, les Industriels furent soumis à des obligations précises. Le capital social notamment dut être déterminé sur la base de la valeur de l'actif, déduction faite des dettes.

Trois cas étaient prévus auxquels correspondaient trois solutions obligatoires :

1° L'actif net était égal au montant du capital nominal actuel : par suite celui-ci n'était pas modifié.

2° L'actif net était supérieur au montant du capital nominal actuel : on pouvait alors, soit augmenter le capital dans la même proportion, soit inscrire l'excédent à un compte de réserve.

Les deux cas ci-dessus se présentèrent assez rarement; il n'en fut pas de même du suivant.

3° L'actif net était inférieur au montant du capital nominal actuel :

Trois solutions étaient admises; ou bien réduire le capital social dans la même proportion; ou bien, lorsque la perte ne dépassait pas 90 % du capital, la faire figurer à un compte spécial de l'actif (« dépréciation du capital ») qui devait être amorti très rapidement (trois ans au plus); ou bien, enfin, amortir la perte immédiatement par de nouveaux versements et sans toucher au compte capital. Ce dernier procédé, il est vrai, ne pouvait d'ailleurs en aucun cas être imposé aux actionnaires. En raison des restrictions apportées aux deux derniers procédés, c'est le pre-

mier, c'est-à-dire la réduction du capital, qui fut le plus souvent adopté.

Enfin, les entreprises furent tenues de revaloriser leurs obligations. Celles-ci, à la suite de la dépréciation monétaire, avaient perdu toute valeur. Beaucoup de sociétés avaient tout naturellement profité de cette situation pour éteindre une grande partie de leurs dettes. La revalorisation des obligations au taux de 15 % de leur valeur en marks-or au moment de leur constitution, accrut d'une façon appréciable le passif des entreprises.

§ 2. — La révision en Belgique.

Après une stabilisation de fait de moins de trois mois, le gouvernement belge a stabilisé légalement le franc sur la base de 175 francs belges pour une livre sterling par un décret du 25 octobre 1926. La nouvelle monnaie, le belga, est restée seulement une monnaie de compte et le franc belge a gardé son rôle antérieur.

Contrairement à ce qui s'est passé en Allemagne, il n'y a pas eu, en fait, en Belgique, changement d'unité monétaire, mais stabilisation. Il n'y eut pas non plus de crise industrielle.

La révision des bilans en Belgique ne devait donc pas présenter les mêmes caractères qu'en Allemagne. Le gouvernement belge se contenta seulement de prendre des mesures fiscales en faveur des entreprises et afin de renforcer la situation économique de l'industrie. Ce caractère d'exonération fiscale dans un but de développement de la production est extrêmement intéressant, car le mouvement qui se dessine en France à l'heure actuelle présente au contraire des caractères qui lui sont diamétralement opposés.

L'Administration belge a admis le principe de l'exonération des plus-values résultant de la dépréciation monétaire. Logiquement, la réforme ne pouvait être rendue obligatoire. La révision était bien conçue. Il est à remarquer cependant que peu d'entreprises ont profité des avantages octroyés. La réforme fiscale était, en effet, insuffisante et incomplète, les exonérations n'étant pas définitives.

Aucun texte législatif n'est intervenu en Belgique en ce qui concerne la révision des bilans. Ce sont 2 circulaires, en dates des 6 avril et 16 juillet 1927, qui ont effectué la réforme.

La première accordait l'exonération des impôts sur les revenus aux plus-values apparaissant sur les stocks des entreprises. La base adoptée est l'inventaire dressé fin 1925. La plus-value immunisée est fixée à 50 % de cet inventaire, « ce qui représente approximativement la mesure de la dévalorisation du franc de fin 1925 à fin 1926¹ ». La plus-value, d'autre part, ne peut être immunisée que sous les réserves suivantes et à condition :

- 1° que la plus-value n'ait pas été distribuée ni répartie;
- 2° qu'elle n'ait pas servi de base au calcul des rémunérations du personnel;
- 3° que les approvisionnements inventoriés en 1925 appartiennent en propre aux redevables, c'est-à-dire n'aient pas été constitués par voie d'emprunt.

C'est qu'en effet, il n'y a pas réévaluation des créances et obligations; si cette restriction n'était pas apportée, l'exonération constituerait un bénéfice pour le contribuable. Lorsqu'un industriel ne possédera pas intégralement en propre ses approvisionnements, il devra déduire ses dettes: « La plus-value à immuniser devra être calculée sur le montant des approvisionnements à l'inventaire

¹ 1. Circulaire du ministre des Finances de Belgique du 6 avril 1925.

dressé fin 1925 ou au début de 1926, déduction étant faite, au préalable, de la partie du passif envers les tiers qui dépasse l'actif en caisse, en banque et les créances du redevable¹. »

La circulaire du 16 juillet 1927 maintient le principe de l'amortissement au prix de revient. Exceptionnellement et par suite de la stabilisation, un prix de revient fictif peut être admis. Mais la réévaluation n'est autorisée que pour l'outillage et les bâtiments industriels y assimilés et non pour les terrains et les bâtiments servant d'habitation ou de bureaux, non plus que pour le mobilier, le portefeuille et l'actif incorporel. Tous ces éléments d'actif ont dû être acquis par l'entreprise avant le 1^{er} juillet 1926, c'est-à-dire avant la période de stabilité de *fait*. La plus-value exonérée est fixée à 50 % du prix de l'objet à l'état neuf. Cette proportion a été choisie arbitrairement en considérant que les divers éléments d'actif renouvelés régulièrement et successivement étaient en moyenne à la moitié de leur existence. Mais, si ce système présente l'avantage considérable de la simplification et de l'unité, il est une cause d'inégalités car toutes les entreprises n'ont pas constitué ou renouvelé leur outillage à la même époque ni dans la même proportion.

L'intérêt de la réforme, pour les industriels, tient à ce qu'ils peuvent calculer leurs amortissements sur le nouveau « prix de revient », sans tenir compte ni de la date d'acquisition des objets, *ni des amortissements déjà effectués*. La seule réserve apportée vient de l'obligation de ne pas distribuer au profit des actionnaires, associés, membres du conseil d'administration, ou personnel, la réserve figurant au passif sous la rubrique « prix de revient réévalué de l'outillage et des bâtiments industriels y assimilés » et qui représente la plus-value exonérée.

1. Circulaire du ministre des Finances de Belgique du 6 avril 1925.

§ 3. — La révision dans les autres pays.

Le principe de la révision des bilans au Luxembourg est le même qu'en Belgique : l'Administration autorise les entreprises à amortir en exemption de l'impôt certains éléments d'actif acquis avant la stabilisation monétaire sur la base d'un prix de revient fictif.

Sont seuls susceptibles de réévaluation les immobilisations industrielles et l'outillage et non les terrains, les bâtiments d'habitation ou de bureau, le portefeuille, l'actif immatériel, etc. Ces derniers éléments d'actif peuvent d'ailleurs être réévalués, mais à condition de constituer une réserve équivalente au passif. De plus, cette réévaluation ne peut avoir d'effet sur les amortissements de ces éléments qui restent fixés sur la base du prix de revient réel.

Les éléments d'actif susceptibles de réévaluation doivent avoir été acquis avant le 1^{er} juillet 1926 et appartenir en propre au contribuable. Le prix de revient fictif de l'actif à réévaluer doit être au plus égal à 50 % de la valeur commerciale de cet actif à l'état de neuf à la date du 31 décembre 1927, exception faite pour les entreprises récemment créées.

Enfin, l'amortissement n'est admis sur le prix nouveau qu'à la condition que la plus-value apparue ne soit pas l'objet d'un prélèvement direct ou indirect au profit des actionnaires, du conseil, ou du personnel.

En Tchécoslovaquie, la révision des bilans est restée facultative. On a tenu compte seulement de la valeur globale de l'actif en tant que moyen de production et non pas de sa valeur en cas de cession. Enfin, la révision a été faite en exonération d'impôt.

Il en a été de même en Yougo-Slavie où la révision a été effectuée avant la stabilisation.

Ainsi, tous les pays qui ont pris des mesures en vue de l'adaptation des bilans à la monnaie nouvelle, ont admis le principe de l'exonération d'impôts. En sera-t-il ainsi en France?

CHAPITRE II

LA RÉVISION EN FRANCE

La situation comptable des industries en France le 24 juin 1928 était sensiblement différente de celle des entreprises des pays étrangers au moment où ceux-ci ont stabilisé légalement leur monnaie.

La monnaie française, en effet, malgré la lourde perte qu'elle avait subie, conservait néanmoins une valeur appréciable. Alors que généralement à l'étranger une autre monnaie avait été créée, en France, la même monnaie subsistait. Au moment de la stabilisation française, d'autre part, il y avait déjà dix-huit mois que le franc était, en fait, stabilisé. La question doit donc être posée autrement qu'elle ne le fut en Allemagne, en Belgique et dans les autres pays.

§ 1. — Les points de vue juridique, comptable et fiscal.

A. — *Le problème juridique.*

Lorsqu'on étudie le problème de la révision des bilans, la première question qui se pose est celle de savoir quel doit être le sort des créances et des obligations des entreprises. C'est un problème juridique préalable. Or, en France, cette question est très facile à résoudre : on pourrait presque dire qu'elle ne se pose pas.

En effet, la révision des obligations, qui ne pourrait d'ailleurs résulter que d'une loi, entraînerait nécessairement la révision générale de toutes les autres obligations et notamment celle des titres de rente de l'Etat, ce qui serait la négation même de la stabilisation et équivaldrait à une revalorisation.

Par ailleurs, il existe dans notre législation un texte formel qui interdit toute variation de valeur des créances. C'est l'article 1895 du Code civil, qui s'exprime ainsi : « L'obligation qui résulte d'un prêt en argent n'est toujours que de la somme numérique énoncée au contrat. »

« S'il y a eu augmentation ou diminution d'espèces avant l'époque du paiement, le débiteur doit rendre la somme numérique prêtée, et ne *doit rendre que cette somme dans les espèces ayant cours au moment du paiement.* »

De plus, une jurisprudence constante, en se fondant sur la loi du 5 août 1914, établissant le cours forcé, a interdit aux contractants de stipuler une clause contraire à l'article 1895.

Enfin, outre les ruines qui s'ensuivraient de la non-observation de ces principes, les difficultés et les contestations de toute nature qui s'élèveraient à leur sujet, on ne peut valablement plus invoquer des raisons d'équité en faveur de la révision des obligations. Si les personnes qui ont prêté des fonds avant la guerre ont été lésées du fait de la dépréciation de la monnaie et s'il apparaît juste de les indemniser de ce chef, beaucoup de créances nées il y a plusieurs années ont changé de mains depuis lors et ont été acquises à des taux correspondant à la valeur nouvelle de la monnaie. La révision de ces créances apporterait aux nouveaux acheteurs une plus-value sans cause et que ne pourrait défendre aucune raison d'équité.

B. — *Le problème comptable.*

Au point de vue comptable, le problème qui se pose est celui de savoir comment peut être effectuée la révision des bilans. Il est nécessaire de voir rapidement quelles sont les principales solutions proposées par les comptables pour résoudre ce problème d'ailleurs hors de notre domaine.

Le bilan est une évaluation et une comparaison de l'actif et du passif de l'entreprise: or, pour comparer des dimensions, il faut un étalon fixe. En matière comptable, l'étalon de mesure est la monnaie légale: le franc. Il se trouve que depuis dix ans, la valeur du franc a souvent varié par rapport à l'or. Par suite, les valeurs inscrites dans les livres depuis cette époque ont été mesurées en francs différents et ne peuvent être comparées entre elles. La comptabilité des entreprises a enregistré, sous le même nom, des valeurs inégales. Il résulte de ces faits que dans la majorité des cas, la comptabilité est fausse, non pas parce que ses indications sont contraires aux prescriptions légales, mais parce qu'elles en arrivent à ne plus rien signifier de précis. Pour nous servir d'une comparaison imagée, cette comptabilité n'a pas plus de valeur que n'en aurait une longueur mesurée avec un mètre élastique.

Le problème comptable qui se pose est donc d'évaluer les divers postes des bilans d'après une base unique; en d'autres termes, d'adopter pour les différences d'évaluation un étalon unique, stable, de valeur constante.

Avant que la stabilisation ne fût devenue légale, deux bases d'évaluation pouvaient être adoptées pour établir un bilan en accord avec les réalités et indépendant des variations de la monnaie: le franc-or, le franc-papier.

On entendait par franc-or la monnaie définie par la loi du 7 germinal an XI et par franc-papier la monnaie

légale à l'époque où l'on envisageait la révision du bilan.

Aujourd'hui, les expressions « francs-or » et « francs-papier » ne signifient plus rien, ou plutôt elles signifient la même chose, c'est-à-dire une monnaie dont l'unité vaut 0 gr. 0655 d'or au titre de 900 millièmes de fin. Il ne subsiste donc plus qu'un seul procédé de révision, celui qui est établi sur la base de la nouvelle monnaie.

Comment chacun des postes du bilan doit-il être estimé?

La question a été maintes fois étudiée. Il suffit de rappeler que deux procédés ont été préconisés: le premier consiste à multiplier la valeur nominale du poste à réévaluer par un coefficient correspondant à la valeur de la monnaie à l'époque considérée. L'autre consiste à estimer directement les divers postes du bilan.

Lorsque le premier procédé est adopté, diverses bases peuvent être employées pour le calcul du coefficient de révision:

- 1° le cours du change avec une monnaie ayant conservé la parité or;
- 2° les indices des prix en France;
- 3° les indices des prix à l'étranger.

Suivant que l'on adopte l'une ou l'autre de ces bases, les résultats sont fort différents. Or, aucune ne correspond à la réalité. En effet, la valeur des éléments d'actif est rarement en rapport avec la parité or: les indices des prix en France sont une indication imprécise et insuffisante, puisque les prix sont appelés à se modifier encore. Les indices des prix à l'étranger ne sont pas une base meilleure, parce qu'ils tendent à indiquer une hausse des prix vraisemblablement passagère. D'ailleurs, la question du choix même des indices serait très difficile à résoudre et les résultats obtenus diffèrent entre eux, suivant qu'il s'agit de prix de gros, de prix de détail, de prix régionaux, etc...

Le principal avantage du procédé du coefficient est d'éviter tout arbitraire dans la réévaluation. On pourrait ajouter également que les nouvelles évaluations obtenues par ce moyen tiennent compte des variations de valeur de la monnaie, mais uniquement de ces variations; toutes les autres causes, soit de plus-values, soit de moins-values, sont éliminées.

Il est néanmoins impossible de recourir à ce procédé trop rigoureux, trop mathématique et qui, en pratique, serait une cause de graves erreurs. L'estimation directe est, en fait, meilleure et plus proche de la vérité; mais elle laisse évidemment la porte ouverte à l'arbitraire. Il peut arriver que certains intéressés veuillent majorer les estimations, soit pour faire apparaître des bénéfices, soit pour faire croire à une gestion meilleure. D'autres préféreraient, au contraire, une situation apparente moins brillante. Ce mode d'estimation présente en outre de grosses difficultés pratiques en raison du manque fréquent de base. Enfin, ce procédé donne aux divers postes leur valeur de liquidation, — indication souvent erronée et qui se révèle au cours des inventaires postérieurs.

Malgré ces inconvénients, l'estimation directe semble être le meilleur procédé. Avec ce système, nous le répétons, la porte est ouverte à l'arbitraire, mais personne n'est mieux placé que le chef d'entreprise pour connaître la valeur réelle de son actif. Son initiative doit être libre d'autant plus que sa responsabilité est toujours en cause. Il n'en est pas moins vrai que ce sera pour lui œuvre difficile. Quel que soit le moyen employé, la révision des bilans constituera toujours un problème ardu à résoudre.

C. — *Le problème fiscal.*

Au point de vue fiscal, la révision des bilans soulève deux questions :

1° Quel sera le sort des différences comptables qui vont apparaître?

2° Les amortissements pourront-ils être calculés sur cette nouvelle base?

C'est à l'étude de ces seuls points que nous allons désormais nous restreindre.

§ 2. — Comment la réforme des bilans est-elle envisagée?

A. — *Le point de vue des comptables et des industriels.*

Les bilans ont été faussés et leurs indications, dans toute comptabilité, ont perdu une partie de leur valeur. L'idée de leur remaniement d'après un étalon fixe est venue naturellement à l'esprit et nombreux sont ceux qui ont, soit invité les industriels et les commerçants à tenir leur comptabilité en francs-or, soit même préconisé une mesure légale tendant à forcer les chefs d'entreprise à réévaluer leur actif.

Depuis quelques années, des industriels avisés et prudents ont pris soin de tenir compte dans leur comptabilité des variations de valeur du franc. Les auteurs comptables poussent les industriels dans cette voie, la seule, d'après eux, qui permette d'avoir des bilans clairs et sincères. L'Administration a tenu à établir qu'ils ne pouvaient et ne peuvent encore opposer cette comptabilité au fisc et que leurs écritures n'ont de valeur que pour eux-mêmes.

Quelle puissance pourra déterminer le sort des deux modes de procéder et rendre l'un d'eux obligatoire?

Les uns et les autres estiment que le rôle du législateur en cette matière doit être limité. L'action de l'Etat doit, d'après eux, se borner à quelques indications générales

et surtout à modifier la jurisprudence fiscale actuelle qui s'oppose seule, en fait, à la réforme.

Aux yeux de l'Administration, la taxation des plus-values doit servir de correctif à ce que les amortissements auraient eu d'exagéré. Malgré ce correctif cependant, elle s'arroge le droit de limiter les amortissements. L'industriel est ainsi limité de tous côtés.

Chacun le sait cependant, il est indispensable de pratiquer des amortissements normaux, c'est-à-dire que l'industriel doit avoir, lorsque l'objet à amortir est devenu inutilisable, constitué un fonds suffisant pour lui procurer à nouveau un objet identique ou équivalent. Or, l'Administration le lui interdit formellement d'une façon directe. L'industriel conserve la possibilité d'amortir à la valeur de remplacement: mais, dans ce cas, il doit, au préalable, réévaluer l'objet à amortir et *payer l'impôt sur la plus-value ainsi apparue*. Cette conception toute nouvelle, qui aurait bien surpris nos devanciers, est-elle rationnelle et normale?

Amortir insuffisamment et payer l'impôt sur de prétendus bénéfices, — ou amortir suffisamment, mais payer l'impôt sur une plus-value fictive, telle est l'alternative où se trouve actuellement le chef d'entreprise. Une telle situation ne peut durer. Aussi, les industriels veulent-ils espérer une solution leur permettant de pratiquer les amortissements nécessaires. La situation la plus logique à leurs yeux serait la révision des bilans, c'est-à-dire la possibilité de réévaluer les postes de l'actif pour calculer les amortissements sur cette nouvelle base. Le bon sens incline vers l'opportunité et le bien-fondé de cette solution.

B. — *Le point de vue politique.*

A côté des comptables et de ces industriels, d'autres envisagent la révision des bilans à un point de vue très

différent. Nous laisserons de côté tous ceux qui ne voient dans la réforme que l'occasion de conflits, afin d'en tirer un intérêt personnel : ce ne sont pas, d'ailleurs, les plus dangereux. Il n'en est pas de même des théoriciens qui, partant d'un principe inexact, aspirent à une réforme qui amènerait de très fâcheuses conséquences.

Un certain nombre de parlementaires considèrent que la stabilisation, si elle a pour effet de léser les créanciers en général et particulièrement les rentiers de l'Etat, doit au contraire causer aux industriels et aux commerçants un gros avantage, en faisant apparaître des plus-values auxquelles ils n'ont en rien contribué. D'après eux, il y aurait là un véritable enrichissement sans cause. En effet, disent-ils, les divers éléments de l'actif des entreprises valent aujourd'hui beaucoup plus qu'ils n'ont été achetés. Or, cette « plus-value » n'apparaît pas en comptabilité. Il est donc nécessaire de forcer les industriels à réévaluer leur actif. La différence sera taxée comme un bénéfice industriel et le rendement accru de l'impôt permettra peut-être d'indemniser les rentiers. La logique de ce raisonnement est-elle sur tous les points satisfaisante ?

Des propositions tendant à la révision obligatoire des bilans ont été déposées sur le bureau de la Chambre¹. Dès la discussion de la loi sur la réforme monétaire, M. Lamoureux, notamment, a demandé au Président du Conseil de prendre des mesures afin d'imposer aux entreprises : « l'obligation de réévaluer leurs immobilisations suivant certaines règles, afin d'éviter qu'un grand nombre d'entre elles ne constituent des réserves occultes qui leur serviront à dissimuler une partie de leurs capitaux et de leurs revenus et d'échapper, par conséquent, au contrôle et aux atteintes du fisc »².

1. Proposition de réévaluation de MM. Palmade, A. Hesse, P. Cot., etc.

2. *J. O.*, 24-6-28, p. 2.041.

**§ 3. — La taxation des plus-values apparaissant
par réévaluation d'actif.**

La situation réelle des entreprises.

Au point de vue qui nous intéresse, le problème de la révision des bilans se pose donc ainsi : est-il légitime de frapper les plus-values qui peuvent apparaître par suite de la réévaluation des postes de l'actif? Doit-on, au contraire, exonérer spécialement, toute question de principe de l'imposition des plus-values mise à part, les plus-values résultant d'une adaptation du bilan à la situation monétaire?

Il est nécessaire de remarquer tout d'abord que les plus-values résultant de la dépréciation monétaire, si plus-value il y a, n'existent pas seulement au profit des industriels. Depuis quelques années, la grande majorité des biens a nominalement changé de valeur. Il en est ainsi notamment de la propriété foncière, de beaucoup de biens oisifs, etc.

Quelle raison peut-on invoquer pour frapper la plus-value des moyens de la production de l'industrie et non les autres plus-values? Pourquoi, plus particulièrement, les plus-values des stocks ou du matériel industriel seraient-elles considérées autrement que les plus-values du cheptel ou de l'outillage agricole?

Aucune raison de principe ne peut être invoquée en faveur de cette différence de régime. La taxation des plus-values industrielles seules serait donc, de ce fait, une injustice flagrante.

Ce n'est pas tout. La prétention de taxer les plus-values d'actif comme revenu est, nous l'avons vu, très contestable. Elle est absolument exorbitante lorsqu'il s'agit des plus-values résultant d'une réévaluation. En présence de ces circonstances exceptionnelles, il n'y a pas lieu de

se préoccuper de savoir si ces plus-values doivent être taxées au titre de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux, ou s'il faut créer une contribution extraordinaire, spéciale à cette création.

La taxation de ces plus-values serait simplement inique, car la réalité même de la plus-value n'existe pas; elles sont fictives, purement nominales. Leur seule cause est le changement de valeur du signe monétaire; la représentation des valeurs est autre; l'objet représenté n'a nullement lui-même été modifié.

Une entreprise peut être considérée comme en plus-value lorsque sa capacité de production s'accroît, lorsque la quantité de produits vendus augmente, mais jamais parce que les totaux de son bilan sont nominalement majorés.

Il faut chiffrer en outre une entreprise non pas comme si elle devait être liquidée, mais en état de fonctionnement. Or, toute affaire doit renouveler ses immeubles, matériel, outillage, stocks, etc... Il est évident pour chacun que c'est aux prix nouveaux que ce renouvellement doit être fait et non au prix qu'a été payé l'élément à renouveler. Ce n'est pas parce qu'une machine acquise il y a dix ans vaut actuellement, si on voulait la vendre, le prix qu'elle a coûté, que celle qui la remplacera ne sera pas payée quatre ou cinq fois plus. Il n'y a pas de plus-value, il y a simplement changement de signe. Tout ceci est tellement clair qu'on s'étonne même de l'opposition du fisc à ces principes.

Il découle même de l'observation qui précède que non seulement beaucoup d'entreprises ne sont pas en plus-values, mais dans la grande majorité des cas, *elles sont en réalité et à leur insu, en perte.*

Si nous révisons un bilan intégralement, nous obtiendrons la situation réelle de l'entreprise à l'heure actuelle et pourrons la comparer avec la situation de la même

entreprise il y a quinze ans. Or, en fait, presque toujours, une affaire qui semblait brillante avant la révision, se trouvera en situation désavantageuse après, même en ne tenant pas compte du poste « créanciers », c'est-à-dire en supposant que les créances et obligations ne seront pas réévaluées.

Une révision intégrale comprend la réévaluation de tous les postes du bilan, tant de l'actif que du passif, déduction faite, bien entendu, des postes créances et obligations. Il suffit d'évaluer l'actif d'après sa valeur *réelle* et le passif d'après le coefficient de dépréciation monétaire à l'époque de la constitution de chacun des comptes.

L'actif, en effet, est composé d'éléments qu'il est possible de chiffrer. Au contraire, la réévaluation des postes du passif porterait non plus sur des objets matériels ou sur des droits incorporels, mais sur des *comptes*. Cette base *fixe* ne saurait être réévaluée d'après une estimation directe, mais par un coefficient, puisqu'elle n'a pas de valeur en soi. Or, l'actif, nous l'avons vu, ne pourrait être réévalué par le même procédé, sous peine d'en arriver à de grosses erreurs. Il en résulterait, outre les raisons qui sont ci-dessous indiquées, l'apparition d'une perte comptable considérable, hors de proportion avec la perte réelle déjà très grande. Il s'ensuit que la révision, si logique en théorie, apparaîtrait en pratique comme une absurdité.

Prenons comme exemple une entreprise moyenne et normale constituée quelques années avant la guerre et ayant réalisé des bénéfices moyens; nous pouvons constater que la réévaluation aura pour conséquence d'augmenter son passif proportionnellement plus que son actif. Souvent donc, et plus qu'on ne le pense, il ressortira une perte de l'opération.

Si l'on prend les différents postes du bilan, on constate qu'au passif les comptes « capital » et « réserves »

ont été constitués presque entièrement en unités monétaires anciennes (francs de la loi de germinal an XI). Ces comptes ont généralement peu varié (tout au moins pour le compte capital) depuis la guerre. Au contraire, la part la plus importante des postes de l'actif, « immeubles, matériel, stocks, etc... » même s'ils ont peu varié *nominalement*, correspond à des objets matériels différents de ceux de 1914 et qui ont été achetés depuis, en remplacement des anciens devenus inutilisables. Mais ces objets nouveaux ont été achetés avec des francs de valeur diverse, inférieure en général à la parité-or ancienne. Le coefficient de réévaluation de l'actif sera donc moindre que celui du passif.

La perte qui apparaîtra ainsi dans tous les cas où de grosses réserves occultes n'existent pas, est, en fait, d'abord imputée au compte « réserves ». Très souvent, les réserves ne sont pas suffisantes pour rétablir l'équilibre de la balance; il y a lieu, dans ce cas, soit de réduire le capital, soit de faire un nouvel appel de fonds. C'est précisément ce que montrent les faits; et les nombreuses augmentations de capital qui ont suivi la stabilisation n'ont pas d'autre cause que le besoin des sociétés de rappeler les bénéfices fictifs distribués, et de compenser la perte réelle; elles ne correspondent nullement, dans la majorité des cas, à un besoin d'accroître les moyens de production.

Mais, dira-t-on, pourquoi une entreprise bien gérée et paraissant faire des bénéfices appréciables est-elle en réalité en perte? L'illusion des bénéfices est une conséquence directe de la dépréciation monétaire. Pendant plusieurs années, des entreprises ont eu une activité factice, les exportations étant favorisées et chacun achetant au delà du nécessaire en prévision de la hausse des prix. Cependant, il est arrivé que le prix de revient était calculé sur une base et le règlement du prix effectué sur une autre. Les prévisions ont été jusqu'au printemps 1926 toujours

dépassées. Les bénéfices apparents étaient considérables; cependant, en réalité, ce qui avait coûté des francs estimés était payé en francs dévalorisés.

A cette cause de perte réelle doivent s'ajouter les insuffisances d'amortissement. Beaucoup d'industriels se sont bien aperçus de l'importance de cette question et ont voulu eux-mêmes y remédier. C'est alors que le fisc s'est dressé devant eux et a limité la faculté d'amortir.

Personne n'a jamais envisagé une révision intégrale des bilans : Les conséquences d'une pareille révision seraient trop considérables : crise économique, chômage, crise boursière, resserrement du marché des capitaux, diminution du rendement des impôts sur le revenu, etc...

Cette révision intégrale est la seule cependant qui soit purement logique. Seule, elle permet de connaître la situation réelle des entreprises. Celle-ci est très peu brillante et personne ne veut la regarder en face. Elle n'en existe pas moins.

Peut-il être question, dans ces conditions, de taxer des plus-values ?

§ 4. — La solution du problème en France.

Vouloir imposer des plus-values inexistantes serait une iniquité et une erreur. Non seulement la mesure serait injuste mais, lésant à mauvais titre les contribuables, l'Administration pousserait ces derniers à la fraude. C'est là un danger public contre lequel tout citoyen doit s'élever.

Comment doit donc être résolu en France le problème de l'adaptation des bilans à la nouvelle monnaie ? La solution de ce problème se trouverait peut-être dans une réforme fiscale : il s'agit non pas de taxer des plus-values imaginaires, mais bien *d'exonérer au moins pour un temps*

assez long ces différences comptables. De cette façon le chef d'entreprise n'aurait plus aucune raison de ne pas modifier sa comptabilité. Bien au contraire, il ferait le plus souvent de lui-même cette transformation afin de pouvoir amortir son actif sur la nouvelle base. Il va de soi que la réforme fiscale des plus-values doit être doublée d'une extension de la jurisprudence en matière d'amortissement. Les deux questions sont liées. Pour l'industriel même, la seconde est plus importante encore que la première. La clarté du bilan passe après la solidité de l'entreprise.

Quel doit être le rôle de l'Etat en France au sujet de la révision des bilans?

Y aurait-il lieu tout d'abord de rendre la révision obligatoire, ainsi qu'elle est demandée fréquemment? L'obligation ne présente aucun avantage, mais, bien au contraire, de sérieux inconvénients. Il ne pourrait s'agir d'une révision intégrale, dont les conséquences seraient incalculables. Quels sont les postes dont la révision serait rendue obligatoire? Il serait très difficile d'édicter les règles applicables à tous les cas et dans toutes les circonstances. En cette matière, plus qu'en toute autre, il faut laisser toute initiative au chef d'entreprise. Si le fisc ne vient pas par ses prétentions exagérées l'en empêcher, l'industriel ou le commerçant saura de lui-même adapter sa comptabilité aux circonstances actuelles. Il est le seul à connaître la puissance de production et de crédit de son entreprise. Il sait s'il peut et s'il doit réévaluer son actif, quelle importance doit être donnée à ses amortissements.

La situation actuelle est-elle même à ce point illogique qu'il soit impossible de la maintenir? Il paraît difficile de l'affirmer. Sans doute, l'état des comptabilités laisse grandement à désirer et il est plus que souhaitable qu'il soit promptement possible, et de les comprendre, et de les adapter aux contingences de l'époque actuelle. On peut

avancer cependant que la situation actuelle peut être maintenue. Elle présente même une qualité : elle existe; on y est presque habitué. Sans doute, les entreprises ont-elles pu, pendant des années, distribuer ces bénéfices fictifs mais le temps, peu à peu, doit rétablir la situation. Toute mesure radicale contraire peut porter atteinte à la confiance publique.

Qu'on laisse au chef d'entreprise toute liberté. Il agira selon son intérêt et son intérêt en cette matière est bien près de l'intérêt général.

Peut-être serait-il bon cependant de prescrire un maximum de taux de majoration, taux qui pourrait être, par exemple, le coefficient 4 pour les immeubles, 5 pour le matériel, 2 pour le portefeuille, etc...

Il est nécessaire que le temps pendant lequel la réévaluation serait admise en exonération d'impôts soit assez long (5 ou 10 ans), de façon à permettre aux industriels de faire cette réforme sans précipitation et en pleine connaissance de cause.

Enfin la révision doit avoir pour *seul* but, outre les avantages de clarté et de logique, de permettre des amortissements normaux. *Il est donc indispensable que la réévaluation de l'actif ait sa contre-partie au passif.* La plus-value apparue n'est autre qu'une partie du capital. Il faudrait donc logiquement l'y réintégrer. Une controverse théorique s'était engagée entre MM. Percerou et Houpin au sujet de la possibilité de l'augmentation de capital sans apports nouveaux. Il semble que seules les nécessités pratiques actuelles doivent être prises en considération. Théoriquement, il n'y a aucun doute sur la nature juridique des plus-values de réévaluation.

Souvent cependant il sera difficile d'incorporer la plus-value comptable au capital, en raison des difficultés qui surviendraient pour départager les droits des différentes catégories d'actionnaires. D'autre part, cette incorpora-

tion pourrait amener une confusion entre le capital versé et le capital réévalué, entre sociétés ayant révisé et entre sociétés n'ayant pas révisé leurs bilans.

Le chef d'entreprise, seul, pourra choisir la solution qui peut le mieux s'adapter à son affaire.

§ 5. — Conclusion.

La révision ainsi limitée facilite grandement la solution des questions qui avaient été soulevées. C'est ainsi qu'il n'est nullement nécessaire d'avoir recours à une loi pour accomplir pareille réforme. Aucun texte ne s'y oppose en effet. Seule, jusqu'à présent, l'Administration des contributions directes a empêché beaucoup d'industriels de l'accomplir. Une simple décision ministérielle, une simple circulaire prescrivant aux agents de ne pas tenir compte, dans le calcul du bénéfice imposable au titre de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux, des plus-values apparaissant par réévaluation et compensées par une réserve équivalente au passif et d'admettre les amortissements sur la valeur ainsi apparue, serait opérante. La question est donc beaucoup plus simple qu'on ne le pense souvent. Il suffirait même d'une interprétation administrative moins rigoureuse de la loi du 31 juillet 1917 et la question de la révision des bilans serait pratiquement résolue.

La révision des bilans ainsi envisagée est incomplète. Elle n'est pas très logique, elle est insuffisante. Elle aboutit à des inégalités et à des imprécisions.

Elle présente néanmoins l'avantage de répondre à un besoin pressant pour les industriels, tout en tendant vers le retour à une situation normale. Ce n'est qu'une solution empirique, mais facilement réalisable.

CONCLUSION GÉNÉRALE

Au risque de mériter le reproche de nous répéter, notre conclusion ne saurait être autre chose qu'un cri d'alarme, après tant d'autres, contre la fausse route suivie depuis quelque temps par le fisc français. Trouver de l'argent est une œuvre nécessaire pour les dispensateurs des deniers publics; ne pas en appauvrir la source restera toujours pour lui un devoir non moins impérieux.

La théorie administrative actuelle ne repose sur aucun fondement juridique. Le droit, l'équité, la justice et la logique ont disparu lorsque l'Etat s'est vu contraint de se procurer des ressources à tout prix. C'est la marque de la période troublée que nous venons de traverser : semblable conduite doit aujourd'hui trouver son terme.

Le rendement de l'impôt fut, tous ces derniers temps, la seule préoccupation en matière fiscale. Toutes les autres étaient secondaires. D'aucuns n'ont même pas hésité à proclamer un principe étrange à la tribune du Parlement. Est-il besoin de rappeler le mot de M. H. Béranger, rapporteur général du budget, parlant à M. Boivin-Cham-

peaux, sénateur ; « Ce que nous voulons, mon cher collègue, c'est de l'argent et non des arguments ¹. »

Si singulière que puisse paraître une pareille théorie de l'impôt, il faut, pour l'excuser, se rappeler la terrible situation financière de la France pendant ces dernières années. Brusquement, il a fallu utiliser un nouveau système d'impôts directs, créé de toutes pièces et dont l'établissement s'est effectué en pleine crise. Pendant de nombreuses années le budget n'a pu être équilibré. Force était à nos ministres des Finances de trouver de l'argent coûte que coûte pour éviter une débâcle menaçante. Le fisc n'a pas hésité à faire flèche de tout bois et à frapper directement toutes les richesses pouvant être connues.

S'il ne nous appartient pas de critiquer le passé, aujourd'hui il faut réagir. Sans doute, lorsqu'il est impossible de faire autrement, il ne faut pas hésiter à recourir à des expédients, mais il est indispensable de *savoir* qu'on a recours à cette manière de faire et que celle-ci doit au plus vite faire place à un système rationnel.

Le moment est venu, l'histoire le consacrera un jour, de rompre avec les mesures provisoires et de faire appel à une théorie raisonnée. Aujourd'hui, il ne faut pas craindre de proclamer hautement la vérité : la thèse administrative actuelle de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux doit être considérée comme un pur expédient. Par conséquent, elle doit être délibérément abandonnée.

Notre système d'impôts cédulaires ne présente qu'une unité factice. Chacun d'eux, cela est maintenant démontré, repose sur une théorie différente du revenu. Le résultat a été de créer des injustices considérables. Ainsi, le produit de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux est-il considérablement supérieur à celui de l'impôt sur les bénéfices agricoles. Cette disproportion est-elle ration-

1. J. O., 26-6-23. Sén. Déb., p. 1232, 1^{re} colonne.

nelle, et en tout cas prudente? La France, soutiennent les agriculteurs, est un pays essentiellement agricole. Ces derniers peuvent-ils alors prétendre, en cette époque d'égalité fraternelle, qu'à bon droit ils doivent, à eux tous, être moins grevés que l'ensemble des industriels?

La stabilité politique, économique et monétaire, l'équilibre du budget permettent maintenant au Législateur d'envisager une mise au point de nos impôts directs. Cette réforme doit porter sur deux points principaux : 1° la définition légale du revenu; 2° la réforme du régime de l'impôt sur les bénéfices industriels.

L'action législative est tout d'abord nécessaire pour fixer ce qu'il faut entendre par revenu. Il n'y a pas actuellement de théorie fiscale à ce sujet : c'est une lacune et une injustice. La notion de revenu ne doit pas varier suivant la profession du contribuable. C'est un principe équitable qui doit inspirer la loi. Sans doute, la question est-elle difficile à résoudre : sa solution n'en est pas moins nécessaire. C'est la première condition à remplir pour que le principe de l'égalité devant l'impôt *puisse* être appliqué.

En ce qui concerne plus spécialement le régime fiscal des entreprises industrielles et commerciales, un certain nombre de mesures doivent être prises rapidement afin d'éviter de nombreuses ruines, aujourd'hui inéluctables. L'intervention du Législateur sur ce point n'est pas indispensable : il suffirait que l'Administration appliquât avec plus de discernement les textes existants ou que, tout au moins, elle les appliquât dans l'esprit véritable du Législateur et sans en tirer d'abusives conséquences.

Que l'industriel ne voie pas taxer ses moyens de production comme un revenu annuel, — que tous ses efforts ne soient pas brisés par une Administration aussi implacable que peu prévoyante, — qu'en tout premier lieu il ait *toujours intérêt* à travailler et l'industrie française pourra tenter de reprendre son rang mondial.

Qu'il puisse constituer des amortissements suffisants, évaluer son actif comme il l'entend, tenir compte de ses pertes dans les exercices futurs et, de lui-même, il retrouvera son énergie et adaptera sa comptabilité aux circonstances.

Telles sont les réformes qu'il est temps de réaliser.

FIN

BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES GÉNÉRAUX ET SPÉCIAUX

- ADOLPH et GOUBEAU : *Les sociétés devant le fisc.*
ALLIX et LECERCLÉ : *L'impôt sur le revenu.*
BANÈS : *Les amortissements industriels, les réserves et le report à nouveau au point de vue fiscal.*
BATARDON : *Traité pratique des sociétés commerciales. — Cours pratique de comptabilité.*
BAYART : *Les effets de l'inflation sur les bilans au point de vue fiscal.*
BESSON : *L'impôt sur le revenu.*
BISSON : *Le bénéfice réel en période de dépréciation monétaire.*
BOCQUET : *L'impôt sur le revenu.*
BONNIN : *Le bénéfice net des entreprises industrielles et commerciales.*
CHARPENTIER : *Traité pratique des bilans et inventaires.*
CHAVENEAU : *Le bilan fiscal. — Les bilans au point de vue commercial, industriel et fiscal.*
COLIN : *La notion du revenu en matière de législation fiscale.*
COLIN et CAPITANT : *Traité de droit civil.*
COMITÉ CENTRAL D'ÉTUDES ET DE DÉFENSE FISCALES : *Les fusions de sociétés et le fisc.*
CROIZAT : *La notion de fruit en droit privé et la notion de revenu en droit fiscal.*
DUMARCHEY : *La comptabilité moderne.*
GAIN : *De la rédaction des bilans en vue des impôts nouveaux dans les sociétés par actions.*
HOUPIN et BOSVIEUX : *Traité théorique et pratique des sociétés.*
IMBRECQ : *Traité pratique de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux.*

LASKINE : *La stabilisation monétaire; problèmes comptables et fiscaux* (Syndicat général du Commerce des produits chimiques, 61, rue de l'Arcade.)

LEFEBVRE : *L'impôt sur les plus-values d'après les récents projets français.*

ROGER et JACQUES LEFEBVRE : *Sociétés par actions et impôts sur les revenus.*

MARCHAL : *Réponse à certaines questions comptables. — Impôts sur les bénéfices.*

• MESLIER : *Guide de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux.*

MINISTÈRE DES FINANCES : *Notions élémentaires sur les impôts directs.*

PERQUEL : *Les conséquences de la stabilisation.* (Editions du Capital, 1 bis, boulevard des Italiens.)

PETSCHÉ : *Les plus-values, base d'imposition.*

QUESNOT : *L'Administration financière.*

THALER et PERCEROU : *Droit commercial.*

THOMAS : *La révision des bilans à l'issue de la période d'instabilité monétaire.* — (Editions d'Experta, 71, rue Desnouettes.)

WAHL : *Jurisqueuseur fiscal.*

JOURNAUX ET PERIODIQUES

Le Journal Officiel;

La Contribution des Bénéfices de Guerre (1917-1920).

Journal des Sociétés;

Revue des Impôts;

L'Information Financière;

Journal de la Bourse;

Les Echos;

La Journée Industrielle;

Le Réveil Economique;

Les Etudes Financières;

La Situation Economique et financière;

L'Action Française;

L'Ami du Peuple;

Le Figaro;

Le Quotidien;

L'Avenir;

Le Matin;

Paris-Midi;

Le Temps;

Bulletin quotidien de la Société d'Etudes et d'Informations économiques;

Bulletin du Comité central industriel de Belgique (33, rue Ducale, Bruxelles).

Bulletin de la Chambre syndicale des Vins;

Production générale et Expansion économique (Organe de la Confédération générale de la Production française.)

Revue de l'Union des Industries métallurgique et minière;

Revue de l'Union des Industries textiles.

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION.....	Pages. 5
-------------------	-------------

PREMIÈRE PARTIE

ÉTUDE THÉORIQUE DE LA DÉTERMINATION DU BÉNÉFICE IMPOSABLE

SECTION I

La distinction du Capital, du Bénéfice et du Revènu.

CHAPITRE I. — La notion civile de fruit	11
§ 1. — Les caractères du fruit.....	12
A. — Périodicité.....	12
B. — Durée de la source productive.....	13
C. — Aménagement.....	13
§ 2. — La théorie civile en matière d'usufruit du fonds de commerce..	14
CHAPITRE II. — La notion commerciale de bénéfice	17
§ 1. — La détermination théorique du bénéfice.....	18
§ 2. — La détermination pratique du bénéfice. — Les difficultés d'évaluation	19
§ 3. — Les différences et les rapprochements entre la théorie civile et la théorie commerciale. — Les divers intéressés au bénéfice.	22
§ 4. — L'intervention de l'État.....	26
CHAPITRE III. — La notion fiscale de revenu	28
§ 1. — L'origine de cette notion : la loi du 30 juin 1872.....	28
§ 2. — La réforme de 1914-1917. — L'absence de théorie fiscale du revenu.....	30

SECTION II

Étude pratique de la détermination du bénéfice imposable.

	Pages.
CHAPITRE UNIQUE. — Les théories en présence : La thèse du bénéfice d'après le compte d'exploitation et la thèse du bénéfice d'après le bilan.....	36
§ 1. — Questions préalables de principe.....	36
§ 2. — Les travaux préparatoires.....	37
§ 3. — L'expression « bénéfice » dans le texte de la loi du 31 juillet 1917.....	39
§ 4. — Le bénéfice d'exploitation.....	40
§ 5. — Le bénéfice d'après le bilan.....	42

DEUXIEME PARTIE

**ÉTUDE PRATIQUE DE LA JURISPRUDENCE ET
DE LA DOCTRINE ADMINISTRATIVES**

HISTORIQUE.....	47
CHAPITRE I. — Frais généraux	50
§ 1. — Ventilation des frais généraux.....	50
§ 2. — Assurances.....	52
§ 3. — Impôts.....	53
CHAPITRE II. — Salaires et traitements	56
§ 1. — Prélèvements de l'exploitant et de sa famille.....	56
§ 2. — Tantièmes des administrateurs-délégués.....	58
CHAPITRE III. — Les plus-values d'actif	60
§ 1. — Plus-values des immeubles et du fonds de commerce.....	62
§ 2. — Plus-values des valeurs mobilières.....	69
CHAPITRE IV. — Évaluation des stocks	73
§ 1. — Les procédés comptables d'évaluation.....	74
§ 2. — Les procédés industriels d'évaluation.....	78
A. — Évaluation au cours du jour.....	79
B. — Évaluation au prix de revient.....	79
C. — La nécessité d'estimer bas.....	81
D. — La notion du stock-outil.....	84
§ 3. — Le fisc et les évaluations.....	87
A. — La théorie fiscale jusqu'en 1927.....	87
B. — L'accord intervenu entre l'Administration et l'Union textile.....	89
CHAPITRE V. — Les amortissements	93
§ 1. — Leur utilité.....	93
§ 2. — La théorie administrative.....	96
A. — Le principe de la reconstitution du prix d'achat.....	96
B. — Les procédés d'amortissement.....	100
C. — La durée de l'amortissement.....	102
D. — Les taux d'amortissement.....	103

	Pages.
CHAPITRE VI. — Les réserves et les provisions	106
§ 1. — Les différentes sortes de réserves et leur nature juridique.....	107
§ 2. — La taxation des réserves au titre de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux.....	110
§ 3. — La taxation des réserves au titre de l'impôt général sur le revenu.....	112
CHAPITRE VII. — Le report à nouveau des pertes	118

TROISIÈME PARTIE

LA RÉVISION DES BILANS

CHAPITRE I. — La révision à l'Étranger	126
§ 1. — La révision en Allemagne.....	126
§ 2. — La révision en Belgique.....	128
§ 3. — La révision dans les autres pays.....	131
CHAPITRE II. — La révision en France	133
§ 1. — Les points de vue juridique, comptable et fiscal.....	133
A. — Le problème juridique.....	133
B. — Le problème comptable.....	135
C. — Le problème fiscal.....	137
§ 2. — Comment la réforme des bilans est-elle envisagée?.....	138
A. — Le point de vue des comptables et des industriels.....	138
B. — Le point de vue politique.....	139
§ 3. — La taxation des plus-values apparaissant par réévaluation d'actif. — La situation réelle des entreprises.....	141
§ 4. — La solution du problème en France.....	145
§ 5. — Conclusion.....	148
CONCLUSION GÉNÉRALE.....	149
BIBLIOGRAPHIE.....	153

Vu :
Le Président.

A. WAHL.

Vu :
Le Doyen.

H. BERTHÉLEMY.

VU ET PERMIS D'IMPRIMER :
Le Recteur de l'Académie de Paris.

S. CHARLÉTY.



